ECONOMIC HERALD of ROSTOV STATE UNIVERSITY

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ВЕСТНИК РОСТОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА

2 НОМЕР

АПРЕЛЬ

2006

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ВЕСТНИК РОСТОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА

Журнал включен в перечень ВАК Министерства образования и науки РФ ведущих научных журналов и изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени доктора экономических наук

Журнал зарегистрирован Министерством РФ по делам печати, телевидения и средств массовых коммуникаций от 20 сентября 2002 г. Свидетельство о регистрации ПИ N 77-13577

Журнал издается с 2003 г., выходит 4 раза в год. Подписной индекс 81958

Учредитель:
Ростовский государственный университет

Редакционная коллегия:

Главный редактор
доктор экономических наук, профессор ***Мамедов О.Ю.***

доктор экономических наук, профессор ***Алешин В.А.****,*
доктор экономических наук, профессор ***Вольчик В.В.*** *(зам. главного редактора),*
доктор экономических наук, профессор ***Матвеева Л.Г.****,*
заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор ***Овчинников В.Н.***

Редакционный совет:

Председатель редакционного совета
заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор Овчинников В.Н.

доктор экономических наук, профессор Алешин В.А.,
доктор экономических наук, профессор Архипов А.Ю.,
доктор экономических наук, профессор Белокрылова О.С.,
доктор экономических наук, профессор Белоусов В.М.,
кандидат экономических наук, профессор Бортник Е.М.,
доктор экономических наук, профессор Германова О.Е.,
доктор экономических наук, профессор Дуканич Л.В.,
доктор экономических наук, профессор Кетова Н.П.,
доктор экономических наук, профессор Кольвах О.И.,
кандидат экономических наук, профессор Максимов В.А.,
доктор экономических наук, профессор Мамедов О.Ю.,
доктор экономических наук, профессор Наймушин В.Г.,
доктор исторических наук, профессор Нарежный А.И.,
доктор экономических наук, профессор Солдатова И.Ю.,
доктор экономических наук, профессор Чернышев М.А.,
кандидат экономических наук, профессор Юрков А.М.

Адрес учредителя:
344006, г. Ростов-на-Дону,
ул. Большая Садовая, 105.
Тел.: (863) 2653 158, 2648 466;
факс: 2645 255
E-mail: rectorat@mis.rsu.ru

Адрес редакции:
344007, г. Ростов-на-Дону,
ул. М. Горького, 88, к. 211.
Тел.: (863) 2409 627.
E-mail: journal@econ.rsu.ru

СОДЕРЖАНИЕ

ВИСТОРОБСКАЯ Е.Н.
МАРКЕТИНГОВЫЕ КОММУНИКАЦИИ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ВНЕДРЕНИЯ СОВРЕМЕННЫХ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ ТЕХНОЛОГИЙ.....6

ВИСТОРОБСКАЯ Е.Н.
РОЛЬ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ В СИСТЕМЕ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ.....14

ВОРОНОВ А.А., МОЛОЧНИКОВ Н.Р.
МЕТОДОЛОГИЯ ОЦЕНКИ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....21

ЖУКОВ Б.М.
ЛОГИСТИЗАЦИЯ ПОТОКОВЫХ ПРОЦЕССОВ В УСЛОВИЯХ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ГИБКОСТИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ.....29

МИНАКОВ В.Ф., АЗАРОВ И.В.
МОДЕЛИРОВАНИЕ КОНЪЮНКТУРЫ ИНФОТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОГО РЫНКА.....35

ПАТРИНА Е.Н...
УРОВНЕВАЯ ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ СФОРМИРОВАННОСТИ ПЕДАГОГИЧЕСКОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ ПРЕПОДАВАТЕЛЕЙ ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ.....40

ПИМАХОВ Р.Ю.
ВЫБОР ОПТИМАЛЬНОЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ.....45

РОГАЧЕВ А.Ф., БАБНЮХОВ Р.Е.
ОПТИМИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРОЦЕССОВ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ЛОГИСТИЧЕСКОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ.....49

ТАХУМОВА О.В.
ФОРМИРОВАНИЕ МЕТОДИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ ПО ОПРЕДЕЛЕНИЮ УРОВНЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА.....53

ТИМЧЕНКО Н.А.
АВТОМАТИЗАЦИЯ УЧЕТНО-РАСЧЕТНЫХ ЗАДАЧ В КОММУНАЛЬНОМ ХОЗЯЙСТВЕ (ЖКХ).....56

УШАКОВ Д.С.
СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ В ТУРИСТИЧЕСКОМ БИЗНЕСЕ.....60

ШЕМЧУК В.А.
ПЛАНИРОВАНИЕ ЦЕН НА ПЕРИОД ОСВОЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА (НА ПРИМЕРЕ ОТРАСЛИ ОРОШАЕМОГО ЗЕМЛЕДЕЛИЯ).....65

АВАДАЕВА И.В.
К ВОПРОСУ О СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ БИЗНЕСА.....70

БАКЛАЕВА Н.М.
К ВОПРОСУ О БЮДЖЕТНОМ РЕГУЛИРОВАНИИ В СИСТЕМЕ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО УРОВНЯ.....73

ДНЕПРОВ М.Ю.
ИНФОРМАЦИОННЫЙ РЕСУРС КАК ОБЪЕКТ И СРЕДСТВО РЕАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ..78

АХМИЕВА Г.Р.
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ НА ЛОКАЛЬНОМ РЫНКЕ НЕФТИ И НЕФТЕПРОДУКТОВ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ.....84

БОЧКОВ А.А.
МОДЕРНИЗАЦИЯ АГРАРНОЙ ПОЛИТИКИ РЕГИОНА: СОДЕРЖАНИЕ, НАПРАВЛЕНИЯ, ПЕРСПЕКТИВЫ В УСЛОВИЯХ ВСТУПЛЕНИЯ В ВТО.....86

ЛОБОЙКО А.В., РОГАЧЁВ А.Ф.
ИНТЕГРАЦИЯ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА.....90

НИКОЛАЕВ В.А.
РАСПРЕДЕЛЕНИЕ НАЛОГОВЫХ ПОЛНОМОЧИЙ В АСПЕКТЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ ОРГАНОВ ВЛАСТИ РАЗЛИЧНЫХ УРОВНЕЙ.....94

МИХАЙЛЮК О.В.
АНАЛИЗ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В СВЕТЕ ИНТЕРЕСОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ.....99

ПАСТУШЕНКО А.В.
СИСТЕМА ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА С ОРГАНАМИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ВЛАСТИ.....103

ПУЛЯЕВА И.А., ОЛЕЙНИК Е.Г.
РЫНОК ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ В МАРКЕТИНГОВОМ АСПЕКТЕ (НА МАТЕРИАЛАХ СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ).....108

РАСТЕРЯЕВА Т.В.
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СРЕДСТВ СТИМУЛИРОВАНИЯ И МОТИВАЦИИ В ХОДЕ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ.....115

САПОГОВА Г.В.
УСЛОВИЯ РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ СИСТЕМ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ...119

САПОГОВА Г.В.
ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ АГРАРНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ.....124

САПОГОВА Г. В. ТВЕРДОВА И.В.
ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ РАЗВИТИЯ МАСЛОЖИРОВОГО ПОДКОМПЛЕКСА САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ.....129

СЛАТВИЦКАЯ И.И.
ЦЕНОВЫЕ ИНДИКАТОРЫ СБАЛАНСИРОВАННОСТИ РЕГИОНАЛЬНОГО ВОСПРОИЗВОДСТВА.....133

СМИРНОВ А.П.
БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ И КАЗНАЧЕЙСКОЕ ИСПОЛНЕНИЕ БЮДЖЕТА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫМИ УЧРЕЖДЕНИЯМИ.....138

СМИРНОВ А.П.
О СОЗДАНИИ СОЮЗОВ ПОПЕЧИТЕЛЕЙ И ОБЩЕСТВЕННЫХ ИНСТИТУТОВ В РЕГИОНАХ И МУНИЦИПАЛИТЕТАХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ДЛЯ МОДЕРНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ.....141

СТАДНИК И.С.
РОЛЬ БАЛАНСА ИНТЕРЕСОВ СУБЪЕКТОВ ЭКОНОМИКИ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА.....143

ТЕДЕЕВА З.Б.
НЕОБХОДИМОСТЬ И ЦЕЛИ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ.....148

ХАДАРЦЕВА Ю.В.
ФИНАНСОВЫЕ ОСНОВЫ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ.....149

ХАРЬКО Э.Д.
АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР ФАКТОРОВ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ, ВЛИЯЮЩИХ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА В РОССИИ.....151

ШЕВЛОКОВ Т.В.
МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ КОНЪЮНКТУРЫ РЫНКА ТОВАРОВ.....155

ШЕВЛОКОВА В.В.
ЭВОЛЮЦИЯ НАЦИОНАЛЬНОГО ГАРАНТИЙНОГО РЫНКА РОССИИ.....163

ШЕВЧЕНКО И.В.
К ВОПРОСУ О ЦЕЛИ И МЕХАНИЗМЕ РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА ТРУДА.....167

КИСЕЛЕВА Н.Н.
ЦИКЛИЧЕСКИЕ КОЛЕБАНИЯ В ОТРАСЛЕВОЙ СТРУКТУРЕ ЮЖНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА.....173

КУЛИК А.И.
ПРИРОДА АГРАРНОГО КРИЗИСА СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ.....176

АНАЕВА З. К.
ПРОБЛЕМА МОБИЛИЗАЦИИ НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ В КАБАРДИНО-БАЛКАРСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ.....180

АНАЕВА З. К.
АНАЛИЗ ПУТЕЙ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПРАВОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ КАБАРДИНО-БАЛКАРСКОЙ РЕСПУБЛИКИ.....182

ТАРТЫШЕВА Н.А.
НАПРАВЛЕНИЯ РЕГУЛИРОВАНИЯ АДАПТАЦИИ ПРОМЫШЛЕННОЙ КОРПОРАЦИИ К УСЛОВИЯМ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНКА.....185

ХБЛИКЯН А.К.
УПРАВЛЕНИЕ ОБЪЕМОМ ЗАКАЗА ПРЕДПРИЯТИЯ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ.....189

АЛДАКУШЕВА А. Б.
МОДЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ИНСТРУМЕНТАРИЯ В ПРОЦЕССЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ....194

АЛЬГИНА М.В., СИНЕЛЬНИКОВ В.С.
НАПРАВЛЕНИЯ СБАЛАНСИРОВАННОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРОЦЕССОМ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ, ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ И ТЕХНИЧЕСКИХ РАЗРАБОТОК В ВУЗЕ.....199

БЕЛАН Е.П.
СТРАТЕГИЧЕСКИЕ КОМПЕТЕНЦИИ ВУЗОВСКОГО МЕНЕДЖЕРА.....205

ГОЛОВКО М.В., НЕКРАСОВ В.Н.
АМБИВАЛЕНТНЫЙ ХАРАКТЕР ВОЗДЕЙСТВИЯ ИНФОРМАЦИИ НА ТЕНЕВОЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ.....209

АНДРЮЩЕНКО О.Г.
ТРАДИЦИОННЫЙ И НОВАЦИОННЫЙ БАЗИС МНОГОФАКТОРНОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА.....213

ГУБАЧЕВА В.А.
К ВОПРОСУ О ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В РЕЗУЛЬТАТЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, СОЗДАЮЩЕЙ ПОВЫШЕННУЮ ОПАСНОСТЬ ДЛЯ ОКРУЖАЮЩИХ В ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ СФЕРЕ.....218

ИВАНОВА О.Н.
ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ.....222

КУЗНЕЦОВ А.И.
ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ НА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ МАЛОГО БИЗНЕСА.....227

СМИРНОВА В.Ю.
ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА О НАСЛЕДОВАНИИ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ИМУЩЕСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА.....232

СУКИАСЯН Д.А.
СТРАТЕГИЯ ДЕВЕЛОПМЕНТА ТОРГОВЫХ ЦЕНТРОВ В РОССИИ.....236

ТАРАСОВА Л.В.
МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ПОТЕНЦИАЛА МАЛОГО БИЗНЕСА РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ.....240

ЩИПАНОВ Е.Ф., КОРНЕЕВ С.А.
СОВРЕМЕННЫЕ ФОРМЫ ОРГАНИЗАЦИИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СУБЪЕКТОВ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....245

ДОВБЫШ В.Е.
ТРАНСФОРМАЦИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ОГРАНИЧЕНИЙ ОТНОШЕНИЙ КОНКУРЕНЦИИ И МОНОПОЛИИ В НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ.....249

КАРЕПИНА О.И.
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ.....255

МАКСИМЕНКО А.В.
ИНТЕГРАЦИЯ В ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ КАК ФОРМА ДИВЕРСИФИКАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА....259

МАРТИШИН О.Е.
ЭВОЛЮЦИОННО-ГЕНЕТИЧЕСКИЕ МЕХАНИЗМЫ РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ.....263

НЕКРАСОВ В.Н., БРЕУСОВА Е.А.
ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ ДЕТЕРМИНАНТЫ ВОСПРОИЗВОДСТВА СФЕРЫ УСЛУГ ПОСТКРИЗИСНОЙ ЭКОНОМИКИ.....267

ПОНОМАРЕВА И.С.
СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ ФИНАНСОВЫХ ОПЕРАТОРОВ НА РЫНКЕ КРЕДИТНО-ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ.....274

РЕМЕЗКОВ А.А.
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ.....279

РУДЗИНСКАЯ Е.Н.
ТАМОЖЕННЫЙ КОНТРОЛЬ НА ОСНОВЕ РИСКООРИЕНТИРОВАННОГО ПОДХОДА В СИСТЕМЕ МЕР ПО ОБЕСПЕЧЕНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ.....285

РАХМАНИН В.П.
НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ СУБЪЕКТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....291

ШОГЕНОВ А.М.
ИНДИКАТИВНАЯ ОЦЕНКА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ И ИНВЕСТИЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ ЮФО.....296

ВЕРБЛЮДОВА В.А.
ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ АПК В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ.....302

ГЕРАСИМЕНКО В.А.
БЮДЖЕТНЫЕ ТРАНСФЕРТЫ - КООРДИНАТНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОСТРАНСТВЕННОЙ ПОЛЯРИЗАЦИИ.....306

ВИСТОРОБСКАЯ Е.Н.

МАРКЕТИНГОВЫЕ КОММУНИКАЦИИ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ВНЕДРЕНИЯ СОВРЕМЕННЫХ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ ТЕХНОЛОГИЙ

Современное состояние рынка характеризуется повышением значимости и ценности информации. Увеличиваются темпы роста информатизации общества, потребителю становится доступным все больший объем информации. Организации, однако, не могут увеличивать объемы своих коммуникаций пропорционально увеличению объема информации, доступной потребителю. В этих условиях значение коммуникационной функции маркетинга растет, а вопрос эффективности использования потенциала коммуникационного инструментария становится наиболее актуальным.

Теорией маркетинга к настоящему времени разработан и описан обширный набор инструментов коммуникации, структурирован процесс коммуникации, предложены схемы планирования и реализации коммуникационной политики. Вместе с тем в отечественной экономической литературе до сих пор нет четкой систематизации коммуникационного инструментария, имеющей практическую значимость для российских организаций. Передовые отечественные разработки в области маркетинговых коммуникаций, а также богатый опыт зарубежных исследователей требуют адаптации к практической деятельности организации.

Организации различного рода деятельности, от мелких розничных торговцев до крупных товаропроизводителей, а также некоммерческие организации, постоянно продвигают свою деятельность к потребителям и клиентам, пытаясь реализовать несколько целей:

1) информировать перспективных потребителей о своём продукте, услугах, условиях продаж;

2) убедить покупателя отдать предпочтение именно этим товарам и маркам, делать покупки в определённых магазинах, посещать именно эти увеселительные мероприятия и т.д.;

3) заставлять покупателя действовать - поведение потребителя направляется на то, что рынок предлагает в данный момент, а не откладывать покупку на будущее.

Вместе с тем стремление производителя взять на себя выполнение всех коммуникационных видов деятельности в основном, преодолено на российском рынке. Все большее количество организаций, сознательно формирующих свою рыночную политику, делегируют различные виды коммуникационной деятельности за свои пределы, устанавливают долговременные отношения с фирмами, специализирующимися на разработке и проведении рекламных и PR-кампаний, "промоушн" акций на торговых площадках, организации событийных коммуникаций (спонсорство и проведение праздничных мероприятий товарной группы или бренда). Выбирая партнера для квалифицированного выполнения части функций коммуникационного блока маркетинговой системы управления, сотрудникам маркетингового подразделения организации, производящей товары и услуги, необходимо представлять, что происходит на рынке коммуникационных услуг, - какие организации представлены, какие услуги предлагаются, какими бюджетами они оперируют, какие возможности коммуникации реализуют. Поэтому задача самостоятельного создания коммуникационного блока перемещается в плоскость грамотного размещения заказов сторонним организациям и координации всех видов коммуникационной активности для создания единой интегрированной системы коммуникаций и увеличения ее результативности.

Маркетинговые коммуникации подразумевают все формы коммуникации между организацией и покупателями, в том числе и потенциальными. Более широкая трактовка этого понятия предполагает все формы коммуникации организации с окружающей ее средой и включает внутренние коммуникации. Узкая - обычно определяется через перечисление входящих в это понятие элементов - реклама, PR, стимулирование сбыта, персональные продажи, прямой и интерактивный маркетинг. Набор инструментов коммуникационного воздействия состоит из следующих элементов: словесная коммуникация, стимулирование сбыта, public relations (PR), мерчандайзинг, прямой маркетинг, выставки, внутренний маркетинг, корпоративный имидж, упаковка, спонсорство, реклама, персональные продажи. Часто к этому набору относят и управление брендами [7].

Маркетинговая коммуникация представляет собой процесс циркуляции информационных пото-

ков, использующий систему сигналов, которые исходят от фирм в адрес различных аудиторий, в том числе клиентов, собственников и поставщиков [6].

Маркетинговые коммуникации являются составной частью массовой коммуникации. Их отличают несколько особенностей:

- целенаправленный характер коммуникации;
- повторяющийся характер сообщений;
- маркетинговые коммуникации имеют характер комплексного воздействия на целевую аудиторию, то есть вербальную коммуникацию могут дополнять невербальные формы коммуникации.

К комплексу маркетинговых коммуникаций относятся все элементы маркетинга-микс (товар, цена, распределение, продвижение, люди, процессы и системы обслуживания).

Рисунок 1. Маркетинговые коммуникационные сообщения.

Вместе с тем продвижение исторически рассматривалось как единственное звено, связывающее организацию и потребителя [9]. Однако такого рода устаревшие взгляды, на наш взгляд, часто приводят к недоработке всего объема коммуникационных действий организации, так как изолированное рассмотрение продвижения может оказать негативное влияние на остальные элементы коммуникации. Другими элементами, с которыми должны согласовываться действия по продвижению, являются: цена, товар, точки розничной продажи, а также все выполняемые организацией действия, которые могут быть поняты потребителями в качестве своеобразной передачи организацией информации о товаре. Наиболее полный комплекс маркетинговых коммуникаций [1] представлен на рисунке 1.

Маркетинговая коммуникационная стратегия является одним из направлений конкретизации функциональной маркетинговой стратегии. Разработка маркетинговой стратегии коммуникации предполагает создание и развитие интегрированной стратегии продвижения, координирующей компоненты продвижения и регулирующей формы и методы рекламы, директ-маркетинга, продаж и связей с общественностью [5].

В основе формирования маркетинговой стратегии лежат общие стратегические цели организации (рис. 2).

Разработка стратегии продвижения включает прохождение таких этапов, как решение вопросов о целях маркетинговой коммуникации, о бюджете продвижения, а также определение роли рыночных компонентов.

Процедура оперативного планирования маркетинговых коммуникаций показана на рисунке 3 [7].

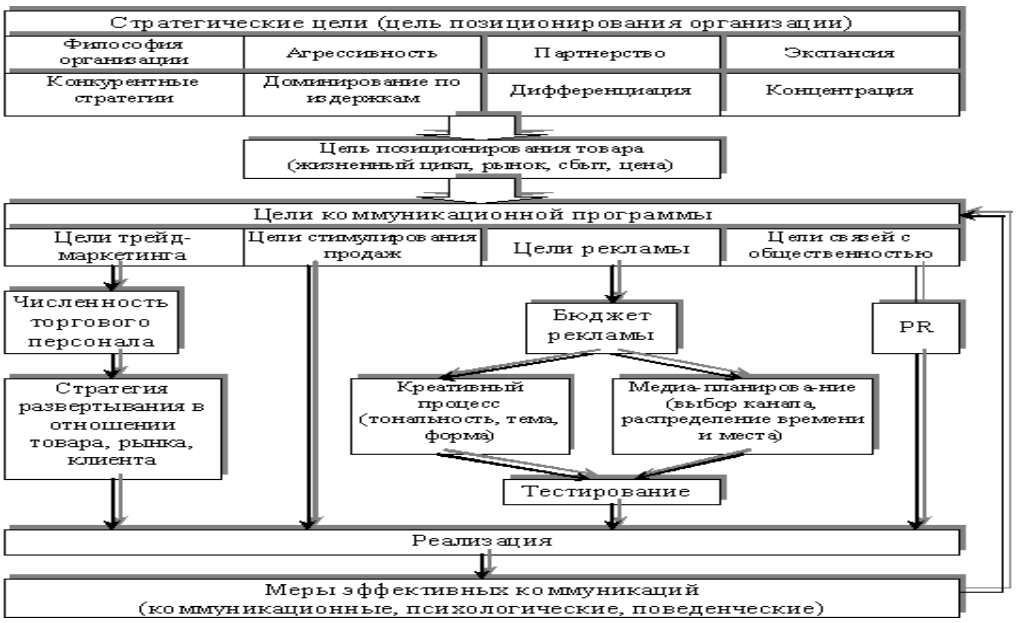


Рисунок 2. Структура решений при формировании программы маркетинговой коммуникации.

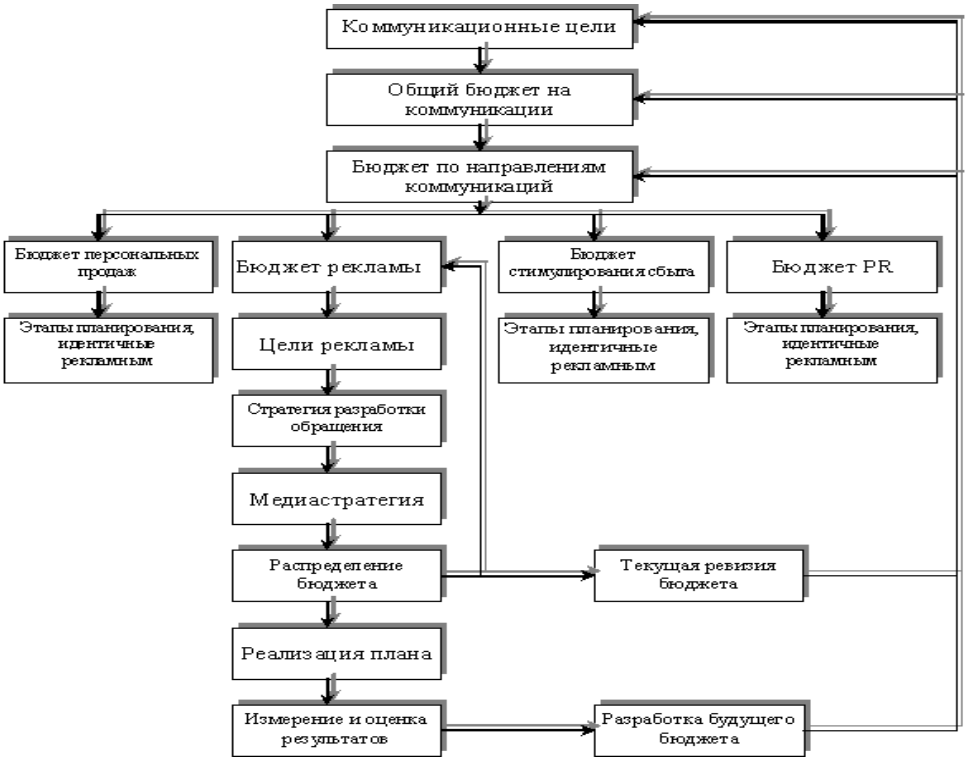


Рисунок 3. Этапы оперативного планирования маркетинговых коммуникаций.

Набор блоков коммуникационного воздействия отличается по составу и интенсивности использования инструментов в зависимости от направленности воздействия на промышленный или потребительский рынок (табл. 1). Эти различия достаточно очевидны и, как правило, демонстрируются либо через четкое разделение наборов инструментов продвижения по различным рынкам, либо ссылкой на различия в интенсивности их использования.

На промышленных рынках в качестве инструментария продвижения, как правило, используются персональные продажи, торговая реклама и продвижение, специальные буклеты и торговая информация, выставки, PR, электронная коммерция. На потребительских рынках - это реклама, средства стимулирования сбыта, прямой маркетинг, интерактивные коммуникации и спонсорство. При более детальном анализе процедуры коммуникационного взаимодействия с производительным клиентом и конечным потребителем обнаруживаются еще более глубокие различия.

Таблица 1

Различия между маркетинговыми коммуникациями на промышленных и потребительских рынках

Детали процедуры взаимодействия	Потребительские рынки	Промышленные рынки
Обращение к клиенту	Неформальное	Строго по форме
Количество сотрудников, принимающих решения	Один или несколько	Большое количество
Роль различного инструментария	Доминируют реклама и стимулирование сбыта	Доминируют персональные продажи
Специфичность и интеграция инструментария	Широкое использование всего комплекса продвижения с явно выраженной тенденцией к интеграции инструментария	Специальное использование нетрадиционных методов продвижения с явно выраженной тенденцией к интеграции инструментария
Содержание обращения	Более эмоциональное, эффектное и образное	Рациональное, логичное, информационное сообщение, появляется тенденция к большей образности
Продолжительность процедуры принятия решения	Обычно короткая	Более длительная и сложная
Негативная реакция на коммуникацию	Ограничена небольшим кругом близких к покупателю/пользователю	Потенциальная возможность распространения на всех сотрудников организации и за ее пределами
Целевой маркетинг и исследования	Широкое использование сложных процедур выхода на целевые сегменты и коммуникационных подходов	Ограниченное, но растущее использование сегментирования и выхода на целевые сегменты
Распределение бюджета	Основная часть бюджета направляется на управление брендами	Основная часть бюджета направляется на управление продажами
Оценка и измерение	Широкое использование подходов и методик	Ограниченное число подходов и методик

Коммуникационная политика организации базируется на определенных закономерностях, при этом они не лежат только в сфере экономики. Из экономических законов, применимых к маркетинговым коммуникациям, можно выделить широко известный закон спроса.

Используя инструменты ценового стимулирования, организация побуждает покупать больше своего товара, так как при снижении цены взвешенная по цене предельная полезность товара увеличивается. Отсюда вытекает закон спроса, лежащий в основе всех инструментов ценового стимулирования сбыта, согласно которому с уменьшением цены растет количество приобретаемого товара, а также сопутствующие закону спроса эффекты дохода и замещения. Кроме того, организации при разработке коммуникационных сообщений следует учитывать описанные в экономической теории эффект присоединения к большинству, эффект сноба и эффект Веблена.

Что касается закономерностей неэкономического характера, на которых основываются коммуникации в маркетинге, то эта сфера остается на сегодняшний день наименее формализуемой, по причине того, что аудитория массовой коммуникации до сих пор во многом представляет собой "черный ящик". Вместе с тем на сегодняшний день известны закономерности распространения информации в малых социальных группах через ее лидеров [4].

Из области психофизики можно выделить закон Вебера, отражающий характер зависимости силы

ощущений от интенсивности воздействия на органы чувств [2]. Существует "порог восприятия", то есть определенная величина сигнала, при которой он становится заметен человеку. По закону Вебера величина ощущения с момента "порога восприятия" с увеличением интенсивности раздражителя растет не пропорционально, а медленнее, чем сам раздражитель (логарифмическая зависимость). Из этого закона становится понятно, почему однообразная реклама, воздействующая на одну и ту же целевую аудиторию, быстро теряет эффективность. Однако если воздействие резонирует с определенными стереотипами человека, закон Вебера теряет свою силу, так как рост ощущений в этом случае может в разы опережать рост интенсивности раздражителя (степенная зависимость). Такого рода нелинейный характер зависимости описывается законом Йеркса -Додсона-Леонтьева [8].

Организации необходимо четко представлять, какие эффекты должны вызвать ее коммуникации. Эффекты коммуникации являются ее функциональными целями. Четыре основные эффекта коммуникации, достижение которых является целью коммуникаций, представлены в таблице 2.

Таблица 2

Стадии принятия решения и цели коммуникационной политики

Стадия принятия решения покупателем	**Цели (эффекты) коммуникационной политики**
Незнание (потребитель не знает о существовании марки)	Осведомленность о марке
Осведомленность. Знание (потребитель ознакомлен, но эмоциональная оценка его случайна) Положительное отношение (потребитель ознакомлен с информацией и разделяет данную ей оценку)	Отношение к марке Намерение купить
Предпочтение. Желание купить. Лояльность (потребитель ознакомлен с информацией, разделяет данную ей оценку, и готов транслировать ее)	Содействие покупке

В настоящее время имеет место снижение эффективности традиционных рыночных коммуникаций, что обусловлено следующими причинами:

1) изменение типа потребителя западного общества, его отношения к рекламной информации (для потребителя 90-х гг. стало характерным стремление к двустороннему интерактивному общению с производителем, к более полной информированности о нем);

2) трансформация традиционных СМИ, обусловленная возможностями новых информационных технологий;

3) неадекватность традиционного подхода нарастающей индивидуализации потребления;

4) дороговизна традиционного подхода, особенно возрастающая при освоении новых рынков.

Интегрированные маркетинговые коммуникации - все виды коммуникаций с целевыми аудиториями организации, планируемые и реализуемые в координации для получения синергического эффекта.

Синергизм - термин, ставший в последнее время популярным, используется сегодня как в менеджменте, так и в маркетинге и применительно к комплексу маркетинговых коммуникаций означает, как уже было отмечено, эффект взаимодействия различных инструментов коммуникации, возникающий при их совместном использовании. Сохраняя единое позиционирование в рамках каждого целевого сегмента, инструменты коммуникации усиливают друг друга, создавая синергический эффект. Синергический эффект, таким образом, является следствием реализации централизованной, четко сформулированной и последовательно осуществляемой стратегии интеграции маркетинговых коммуникаций.

При этом, несомненно, что роль коммуникационного воздействия актуализируется только при наличии качественного, доступного и удовлетворяющего потребности целевой аудитории продукта. Другими словами, решения в области продвижения обретают свою значимость только будучи согласованными с решениями, касающимися других составляющих комплекса маркетинга (товарной политики, ценовой и политики распределения). Все без исключения средства маркетинга являются про-

водниками коммуникационной политики организации.

Таким образом, актуализируются два направления интеграции: интеграция составляющих комплекса продвижения и интеграция комплекса продвижения с другими составляющими комплекса маркетинга, выполняющими коммуникационные функции. Тенденция к интегрированию маркетинговых коммуникаций повышает значимость комплекса продвижения - к его составляющим применяются более жесткие требования, так как именно средствами, образующими основные элементы комплекса продвижения, достигается нужное направление коммуникационного воздействия других составляющих комплекса маркетинга. Поэтому, рассматривая экстернальные (воздействующие на внешние аудитории) маркетинговые коммуникации, следует обратить внимание на то, что именно комплекс продвижения является средством реализации целей коммуникационной политики. Посредством элементов, составляющих этот комплекс, осуществляются коммуникационные функции остальных элементов комплекса маркетинга (например, внешний вид товара, его упаковка в роли коммуникационных средств реализуются согласно решениям принятым относительно комплекса продвижения или его отдельных элементов).

Основная идея интегрированного подхода состоит в том, чтобы синхронизировать и сфокусировать информационные потоки на целевые аудитории. Возрастание значения интегрированных маркетинговых коммуникаций происходит потому, что позволяет быстрее достичь цели и вероятность этого выше. Изменение потребителя и его отношения к рекламе оказывает решающее влияние на снижение ее воздействия. Интегрированные маркетинговые коммуникации позволяют облегчить процесс координации деятельности подразделений, связанных с обслуживанием потребителей внутри организации. Постановка единых целей способствует более четкому позиционированию имиджа марки.

Интегрированные маркетинговые коммуникации включают:

- стратегический выбор элементов маркетинговых коммуникаций, которые эффективно и экономично способны влиять на трансакции между организацией и ее существующими и потенциальными покупателями, клиентами и потребителями;

- управление и контроль всеми элементами маркетинговых коммуникаций;

- уверенность в том, что позиционирование бренда, утверждения, мнения персонала и коммуникационные обращения, распространяемые одновременно посредством любых каналов и средств коммуникации, соответствуют единой согласованной стратегии.

Рисунок 4 [7] иллюстрирует содержательное наполнение интегрированных маркетинговых коммуникаций.

Среди приоритетов использования интегрированных маркетинговых коммуникаций следует отметить:

- достижение большей эффективности коммуникационного воздействия при одновременном снижении затрат;

- возможность использования технологических преимуществ, позволяющих перейти к индивидуализированной адресной коммуникации с потребителем и клиентом;

- обеспечение скоординированной деятельности по продвижению, с одной стороны, и восприятию сигналов рынка - с другой;

- координацию внутренних и внешних коммуникаций и обеспечение большей прозрачности и понимания процесса сложного взаимодействия многочисленных субъектов хозяйствования;

- возможность более широкого использования различных средств коммуникации с учетом потребительских предпочтений, тем самым - расширение доступа к потребителю;

- координацию усилий различных рекламных агентств, которым делегированы различные виды коммуникационной деятельности, иногда на различных страновых рынках в единую согласованную кампанию.

Кроме того, интегрированные коммуникации позволяют консолидировать бюджеты, оптимизируя их, достигая при этом большей отдачи, а также иметь дело с меньшим количеством партнеров, перекладывая на них комплексные решения целого блока задач.

Концепция интегрированных массовых коммуникаций призывает объединить в единое целое все направления продвижения товара. Вводится единое финансирование и появляется единый "центр управления" кампанией по продвижению продукта. Единое планирование коммуникационной кампа-

нии устраняет эффект распространения различных и порой противоречивых "посланий" о продукте.

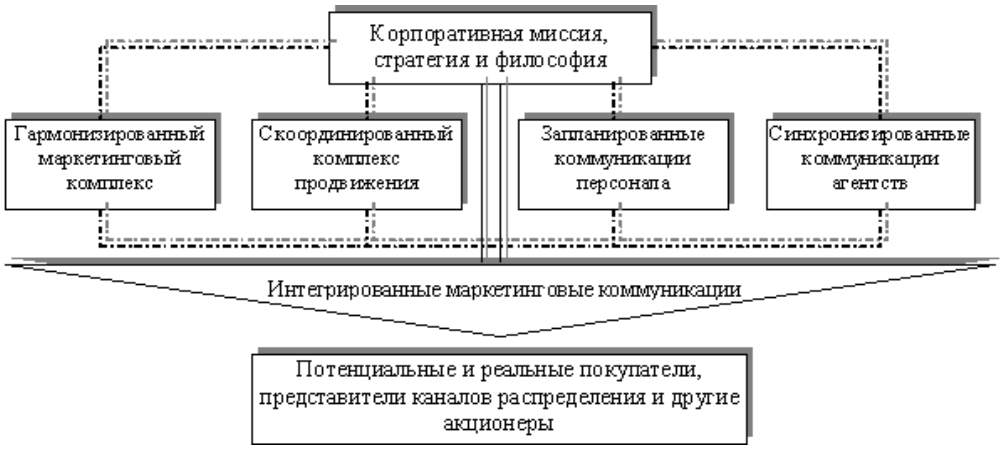


Рисунок 4. Элементы интегрированных маркетинговых коммуникаций.

Планирование маркетинговых коммуникаций можно разделить на десять различных областей: товар, цена, дистрибуция, оплаченная реклама, стимулирование сбыта, личная продажа и предоставление услуг, паблик рилейшнз и паблисити, информация третьих сторон, человеческие источники информации, пассивные источники информации.

Включение репутации в качестве одного из факторов маркетинга-микс приводит к расширению рамок классических четырех факторов до пяти. Четвертый фактор, или продвижение, теперь необходимо рассматривать как действия, связанные с товаром (имидж торговой марки), и как действия, связанные с организацией (корпоративный имидж). После этого можно сказать, что покупка товара зависит от пяти факторов: товара, его цены, доступности, торговой марки и корпоративного имиджа. Каждая из этих переменных может быть положительной или отрицательной, но чтобы покупка состоялась, их общая сумма должна быть положительной.

Стратегии продвижения товара на рынок может быть также условно поделены на стратегии push (проталкивание) и pull (втягивание) [3]. Механизм действия аналогичен бизнес-ориентациям, только здесь главное - сообщение и его направленность. Если названия товаров и марки не связаны смысловым образом с их назначением, будет работать только проталкивание путем выделения товара, его внешнего вида и рекламы среди других товаров. Схематично сравнение двух стратегий коммуникационного воздействия представлено на рисунке 5.

Рисунок 5. Этапы коммуникационных стратегий проталкивания и втягивания.

Для построения эффективной структуры коммуникации также необходимо учитывать факторы, с помощью которых можно провести сравнительную оценку и выбор комплекса коммуникаций с учетом целей и потенциала организации [3]: размер целевого сегмента рынка; потенциал воздействия средства коммуникации (основные характеристики специальных средств коммуникации представлены в таблице 3); характеристики коммуникационного сообщения; охват и степень проникновения средства коммуникации; широта охвата целевой аудитории коммуникационным средством; негатив-

ные характеристики средства коммуникации; положительные характеристики отдельных средств коммуникации; стоимость средства коммуникации; скорость коммуникации; сложность и удобство организации коммуникации; обратная связь; возможности творческого подхода при использовании средства коммуникации; наличие и полнота данных о целевых аудиториях коммуникационного средства; этап жизненного цикла товара.

Таблица 3

Характеристики по степени воздействия средств продвижения

Элемент	Характер воздействия	Тенденция в современных условиях	Сравнительная стоимость на один контакт
Реклама	Формирует длительную известность и лояльность в сознании и подсознании человека	Значение снижается из-за высокой загруженности рекламой СМИ и роста недоверия потребителей	Низкая за счет широкого охвата и эффекта накопления
Стимулирование сбыта	Формирует кратковременный побудительный мотив покупки	Значение растет, так как есть потенциал креативности	Средняя за счет неширокого охвата и отклика на программы
Личные продажи	Формирует личностное отношение к организации и/или товару	Значение растет, но трудно организовывать и контролировать штат торговых представителей	Высокая в связи с ограниченностью охвата аудитории одним представителем организации
Паблик рилейшнз	Формирует доверие и поддерживает лояльность на длительный период времени	Происходит развитие всех форм в связи с ростом уровня развитости потребителей, внедрения социально-этичного маркетинга и ориентации Invest in	Низкая за счет быстрого общественного резонанса мероприятий и возможности распространения информации для широких аудиторий

Предложенный обзор маркетинговых коммуникаций как инструмента внедрения современных управленческих технологий не претендует на полноту охвата проблемы. Тем не менее, очевидно, что уже настала пора от отдельных коммуникационных акций переходить к созданию системы маркетинговых коммуникаций. Осуществляемый в Российской Федерации переход на новую модель прогнозирования, программирования и планирования может затормозиться, если инструменты этой модели окажутся в перспективе невосприимчивы к новациям маркетинга, в том числе - в области маркетинговых коммуникаций

Литература.

1. Бернет Дж., Мориарти С. Маркетинговые коммуникации: интегрированный подход. СПб.: Питер, 2001.

2. Викентьев И. Л. Приемы рекламы и PR. СПб: Бизнесс-пресса, 1998.

3. Гайдаенко Т.А. Маркетинговое управление. Полный курс MBA. Принципы управленческих решений и российская практика. М.: Эксмо, 2005.

4. Долбунов А. А. Элементы и структура процесса коммуникации // Маркетинг и маркетинговые исследования в России. 1999. № 2.

5. Ламбен Ж.Ж. Стратегический маркетинг. СПб: Наука, 1996.

6. Моисеева Н.К., Конышева М.В. Управление маркетингом: теория, практика, информационные технологии. М.: Финансы и статистика, 2002.

7. Третьяк О.А. Маркетинг: новые ориентиры модели управления. М.: ИНФРА-М, 2005.

8. Энджел Д. Поведение потребителей. СПб: Питер Ком, 1999.

9. Terence A.S. Promotion Management and Marketing Communications. University of South Carolina, 1993.

ВИСТОРОБСКАЯ Е.Н.

РОЛЬ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ В СИСТЕМЕ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Чтобы принять оптимальное управленческое решение в условиях жесткой конкурентной борьбы, организации нужно располагать огромными объемами информации. Необходим серьезный анализ рынков выпускаемой и намеченной к производству продукции, сырья, капиталов и рабочей силы, что совершенно невозможно без маркетинговых исследований.

Маркетинговая деятельность как важнейшая функция в сфере предпринимательства должна обеспечивать устойчивое, конкурентоспособное положение того или иного субъекта маркетинговой системы на рынке товаров и услуг с учетом состояния внутренней и внешней среды. В этом представлении маркетинговая деятельность предполагает проведение маркетинговых исследований и разработку программы маркетинговых мероприятий, которые используются в целях повышения производительности организаций и эффективности удовлетворения потребности конечного потребителя или клиента. Маркетинговое исследование и его результаты служат эффективной адаптации производства или посреднической деятельности и их потенциала к состоянию рынка и требований конечного потребителя. Как видно, маркетинговые исследования структурно включают два главных направления - это исследование характеристик рынка и исследование внутренних действительных и потенциальных возможностей производственной или посреднической деятельности организации. Однако все результаты маркетинговых исследований предназначены руководству для принятия предпринимательских решений в целом, и маркетинговых решений в частности, которые связаны с неопределенностью поведения субъектов маркетинговой системы, а их принятие сопровождается, как правило, риском.

В научной литературе, а также и на практике употребляются самые различные понятия, относящиеся в той или иной степени к содержанию маркетинговых исследований: исследование рынка, исследование сбыта, исследование мотивов, исследование потенциала, маркетинговая разведка, социальные исследования, исследование лучшего опыта организации производства и путей повышения производительности на предприятиях своих партнеров и конкурентов, включая смежные отрасли (бенчмаркинг) и др.

Понятия "маркетинговое исследование" и "исследование сбыта" в англо-американской и немецкой терминологии по маркетингу рассматривают как синонимы, а понятие "исследование рынка" имеет самостоятельное значение [4] .

Меферт [5] считает, что "исследование сбыта" или "маркетинговое исследование" с одной стороны шире, а с другой стороны уже понятия "исследование рынка". Он установил разграничение между этими понятиями. "Маркетинговое исследование" включает как получение внешних сведений, данных с помощью инструментов исследования сбыта, так сбор и обработку производственной информации. Понятие "исследование сбыта" или "маркетинговое исследование" шире, чем понятие "исследование рынка", так как исследует систему сбыта продукции организации, а также принимает во внимание результаты исследования маркетинговой (например, исследование рекламы, цен, системы распределения) и внутрипроизводственной (например, затраты по сбыту, складирование, производственные мощности) деятельности. С другой стороны понятие "исследование сбыта" или "маркетинговое исследование" уже, чем "исследование рынка" потому, что при их проведении беспокоятся только о рынках сбыта продукции организации. Тогда как исследование рынка касается также рынка производственных сил, то есть рынков рабочей силы, сырья и энергии, материалов, установок и агрегатов, денег и капитала.

Однако, введя разграничение в понятие маркетинговое исследование, исследование сбыта и исследование рынка Меферт считает их тождественными. А для значимости маркетинговых исследований интерпретирует их содержание как вид информационного усилителя [5], который поддерживает руководство организацией, и в особенности маркетинговое управление при решении различных проблем.

Существуют и другие подходы к определению понятия и содержания маркетинговых исследова-

ний. Так швейцарский ученый, специалист в области маркетинга Верли [6] ввел понятие "социальных исследований", которые включают маркетинговые исследования (исследование сбыта), исследование рынка и исследование окружающей среды. Социальное исследование он употребляет как синоним терминов маркетинговые исследования и исследования рынка. Маркетинговые исследования рассматриваются им как обширная научная дискуссия с маркетинговой деятельностью, рынком (рыночные партнеры, конкуренты) и окружающей средой (экономика, экология, политика, технология, культура).

Вейс [7] ввел понятие исследование мотивов. Он исходя из посылки, что исследование рынка разделяется в зависимости от цели исследования на количественное и качественное исследование рынка. Цель количественного исследования состоит в том, чтобы установить численные значения, оценки о рынке, его основных характеристик. Цель количественного исследования рынка заключается в выявлении определенных мотивов для определенного поведения на рынке. В качестве приемов для исследования рынка в этой связи предусматриваются методы исследования мнения и мотивов, которые заимствуются из психологии и социологии. Идея о выделении в структуре исследования рынка исследования мотивов, которые предшествуют принятию решений на рынке развивает содержание маркетинговых исследований. Так как методологически такое представление укрепляет неразрывную связь между проблемами рынка, проблемами организации, окружающей среды и маркетинга. Тем более, что мотивы непосредственно связаны с поведением социального индивидуума и или той или иной социальной структуры, к которой может быть справедливо отнесен каждый субъект маркетинговой системы.

Как видно, классическое маркетинговое исследование включает регулярное исследование рынков сбыта собственной продукции и включает в себя процесс по выработке пакета документов о потенциале организации, его взаимосвязь с внешней средой, о характере конкуренции, конкурентах на рынке, о характеристиках их производства, состоянии маркетинга, коммерции и работе с потребителями. Современное маркетинговое исследование - это процесс поиска, сбора, обработки данных и подготовки информации для принятия оперативных и стратегических решений в системе предпринимательства. Классическое определение маркетингового исследования дополняется теперь необходимостью использования внешних факторов, влияющих на поведение организации и ее продукции на рынке, на ее взаимодействие с партнерами и конкурентами.

Таким образом, маркетинговое исследование представляет собой более широкое понятие, которое включает в себя исследование рынка сбыта, исследование внутренней среды организации, исследование маркетингового инструментария, его разработанности и эффективности использования, исследование рынка производительных сил (рабочая сила, сырье и материалы, денежный рынок и рынок капитала), исследование внешней среды, организацию исследований на основе бенчмаркинга и проведения маркетинговой разведки.

Н. Малхотра отмечает, что "управленческая проблема связана с тем, что должен сделать топменеджер, тогда как проблема маркетингового исследования предполагает поиск ответа на вопрос о том, какая информация необходима и как ее получить" [3]. Соотношение управленческих и маркетинговых проблем приводится в таблице 1.

Таблица 1

Примеры соотношений управленческой проблемы и проблемы маркетингового исследования

Управленческая проблема	**Проблема маркетингового исследования**
Следует ли выходить на рынок с новым товаром?	Определение предпочтений потребителей и их намерения приобрести новый товар
Должна ли быть изменена рекламная кампания?	Определение эффективности проводимой рекламной кампании
Должна ли быть повышена цена нового товара?	Определение ценовой эластичности спроса и влияния на динамику продажи и прибыли различных вариантов ценовых изменений

Маркетинговое исследование представляет собой функцию, связывающую потребителя, покупателя и общественность с маркетологом посредством информации, используемой для идентификации и определения маркетинговых возможностей и проблем, а также для разработки, совершенствования и оценки маркетинговых мероприятий, отслеживания процесса рыночной деятельности и получения более полного представления о маркетинге как об особом виде деятельности.

Маркетинговое исследование позволяет определить спектр информации, необходимой для решения поставленных проблем, выбрать метод сбора информации, осуществлять управление сбором данных, анализировать полученные результаты и сообщать об их значимости.

Основные цели маркетингового исследования заключаются в разработке концепции общего представления о структуре и закономерностях динамики рынка и обосновании необходимости и возможностей конкретной организации для более эффективной адаптации ее производства, технологий и структуры, а также выводимой на рынок продукции или услуг к спросу и требованиям конечного потребителя, в уменьшении неопределенности и минимизация риска в процессе планирования деятельности организации на рынке, а также в слежении за процессом реализации планов и программ.

Задачи маркетинговых исследований вытекают из функций маркетинговых исследований, которые непосредственно связаны с процессом принятия решений. Основные задачи маркетингового исследования сводятся к обеспечению работы руководства организации, заблаговременной оценке шансов и риска, к содействию на каждой фазе поиска решений объективности и представительности деловой ситуации, способствуют пониманию при выработке целей и процесса обучения в организации.

Каждая группа маркетинговых исследований имеет свои особенности и характеристики [2].

Текущие маркетинговые исследования должны осуществляться организацией постоянно, вне зависимости от изменений внешней и внутренней среды маркетинга. Потребность в финансовых ресурсах в данном случае невысока, но требуется непрерывное финансирование, так как это условно-постоянные затраты маркетинга, минимальный уровень финансирования затрат на маркетинговые исследования. Главная область этого уровня исследований - поддержание баз данных по маркетинговой среде.

Второй уровень - стратегические исследования и анализ ситуации на рынке. Эти исследования осуществляются в качестве подготовительного этапа процесса стратегического планирования и для контроля за ходом реализации планов, программ и проектов. Проводятся такие исследования периодически и не требуют постоянного финансирования. В качестве основной базы для их проведения используется база данных первого и третьего уровней, что снижает стоимость исследований.

Третий уровень - это специальные маркетинговые исследования, которые проводятся для решения специальных, обычно узких задач. Это наиболее дорогой тип маркетинговых исследований, который может быть частью исследований второго, а иногда и первого уровня. Результаты исследований могут использоваться в течение длительного времени для решения задач первого и второго уровня. Финансирование имеет эпизодический характер.

Существуют разные формулировки основных этапов процесса исследования, но все они описывают одну и ту же логику процесса с разной степенью детализации. Процесс исследования [1] представлен на рисунке 1.

Процесс исследования включает в себя деятельность по сбору, подготовке и разработке дизайна исследования, сбору данных, преобразованию, переработке их в полезную информацию, оценке качества информации, передаче этой информации лицу, принимающему решение.

Дизайн, разработка проекта исследования закладывает начало изменениям в окружающий предпринимательство мир еще до того, как начался поиск данных, их анализ и формирование информации, задолго до того как сформировано и реализовано маркетинговое решение. В этой связи дизайн меньше всего направлен на процесс исследования и все больше на те изменения, которые должны претерпеть субъекты маркетинговой системы или вся система в целом.

Разработка дизайна обычно требует:

- наличия утвержденной генеральной цели и оперативных целей;
- связи генеральной и оперативных целей с поставленной проблемой;
- обоснования формы, полученных результатов и направлений их использования;
- выбора и описания методов для достижения целей исследования;
- разработки календарного или сетевого графика для всего процесса;

- планирования и расстановки персонала, участвующего в разработке проекта исследования, а также организации административного контроля за ходом проектирования;

- определения бюджета с разбивкой по статьям расходов, при необходимости с разбивкой во времени;

- подготовки формы и содержания окончательного документа в виде отчета или пояснительной записки.

Рисунок 1. Процесс маркетингового исследования.

В процессе организации маркетингового исследования обычно выделяют три основных этапа построения дизайна.

Первый этап - ознакомление с проблемой ситуации и задачами, которые поставлены менеджером перед маркетологом-исследователем. Здесь формируется первое представление о возможностях исследования, о наличии аналогичных исследований, их затратности, о возможных трудностях, которые могут быть связаны с видом, объемом и качеством маркетингового исследования.

Второй этап - предварительное планирование исследования, а именно проверка полученных на первом этапе представлений о методическом и временном процессе исследования.

Третий этап - разработка рабочей концепции проведения исследования (осуществляется независимо от того, будет ли исследование проводиться собственными силами или с привлечением специализированной организации).

На четвертом этапе осуществляется предварительное обоснование и выбор путей и методов сбора маркетинговой информации. Обращается внимание на экономичность путей получения информации, представительность источников информации, важность и необходимость проведения первичных и вторичных исследований в системе сбора информации.

Пятый этап - обработка информации. Она осуществляется в тесной связи с целями исследования и применяемых методов оценки. При этом, по надобности, усиливается количественный или качественный аспект анализа информации, чтобы она стала исходным базисом для осуществления прогнозов. Обработанная информация должна быть готова для введения в компьютерные системы с целью де-

тальной обработки и дальнейшего хранения на тех или иных информационных носителях.

Шестой этап - подведение итогов, обобщение, предполагает проведение причинно-следственного анализа полученной информации, который позволяет сделать оценку достижения главной цели исследования, а именно достаточность полученной информации и ее достоверность. Здесь же обсуждается вопрос о надобности дополнительной информации.

Седьмой этап - оформление и презентация исследования.

Для исследований может использоваться множество методов, но все они (в зависимости от того, какую информацию используют и что получают в качестве результата) разделяются на две группы: количественные или качественные. Отличающиеся параметры исследований включают: типы вопросов, объем выборки, способы управления исследованием, тип анализа, используемое оборудование, возможность повторного проведения исследования (табл. 2).

Таблица 2

Характеристики качественных и количественных исследований

Параметр сравнения	Качественное исследование	Количественное исследование
Типы вопросов	Зондирование	Ограниченное зондирование
Размер выборки	Малая	Большая
Объем информации на одного респондента	Большой	Меняющийся
Организационные требования к исследованию	Требуется интервьюер со специальными знаниями	Требования к специальным знаниям ниже
Вид анализа	Субъективный анализ, необходимость интерпретации	Статистика, обработка результатов
Оборудование	Магнитофоны, проекторы, видеоаппаратура, плакаты, вспомогательные пособия	Анкеты, компьютеры, распечатки
Возможность проведения повторного исследования	Низкая	Высокая
Дисциплины, которые необходимо знать исследователю	Психология, социология, социальная психология, поведение потребителя, маркетинг, маркетинговые исследования	Статистика, модели принятия решений, системы поддержки решений, компьютерное программирование, маркетинг, маркетинговые исследования
Виды исследования	Первичные	Описательные или причинные

Качественное исследование означает, что полученные данные не подлежат количественному анализу. Качественное исследование может быть использовано для изучения наклонностей, настроений и мотиваций потребителя. Качественное исследование стремится к более глубокому пониманию потребителя и использует для интерпретации полученных результатов не цифры, а слова.

Причины популярности качественного исследования:

Требует меньше финансовых затрат, так как размеры выборки небольшие.

Дает понимание мотиваций потребителя через возможность использования "открытых" вопросов и техник зондирования.

Повышает эффективность эмпирических (количественных) исследований, так как имеет множество инструментов, позволяющих проводить исследования более совершенными и менее дорогостоящими методами.

Применение смешанных методов для общего повышения эффективности; каждый из них может улучшить результаты, полученные с помощью другого.

Недостатки качественного исследования:

Не всегда достаточно хорошо определяет небольшие изменения в маркетинге-микс.

Не обязательно является репрезентативным в отношении обследуемой совокупности; малый размер выборки.

Сильная зависимость результатов от подготовки исследователя.

Методов качественных исследований существует достаточно много, техники их применения рассмотрены в специальной литературе. Основными являются следующие: фокус-группы, глубинное интервью, проекционные методы, метод построения когнитивных карт, анализ протокола, дневниковые методы, контент-анализ, метод конкретной ситуации.

Количественное исследование ставит целью получить результаты в количественной форме с использованием методов статистического анализа. Можно выделить несколько групп методов коли-

чественных исследований, используемых при проведении маркетинговых исследований:

1. Статистические методы обработки информации (определение средних оценок, величин ошибок, степени согласованности мнений респондентов и т.д).

2 Многомерные методы (факторный и кластерный анализы). Они используются для обоснования маркетинговых решений. В их основе лежит анализ многочисленных взаимосвязанных переменных. Например, определение объема продаж нового продукта в зависимости от его технического уровня, цены, конкурентоспособности, затрат на рекламу и др.

3. Регрессионные и корреляционные методы. Они используются для установления взаимосвязей между группами переменных, статистически описывающих маркетинговую деятельность.

4. Имитационные методы. Они применяются тогда, когда переменные, влияющие на маркетинговую ситуацию, не поддаются определению с помощью аналитических методов.

5. Методы статистической теории принятия решений (теория игр, теория массового обслуживания, стохастическое программирование) используются для стохастического описания реакции потребителей на изменение рыночной ситуации. Можно выделить два главных направления применения этих методов: для статистических испытаний гипотез о структуре рынка и предположений о состоянии рынка, например исследование степени лояльности к торговой марке, прогнозирование рыночной доли.

6. Детерминированные методы исследования операций (в первую очередь линейное и нелинейное программирование). Эти методы применяются тогда, когда имеется много взаимосвязанных переменных и надо найти оптимальное решение, например вариант доставки продукта потребителю, обеспечивающий максимальную прибыль, по одному из возможных каналов товародвижения.

7. Гибридные методы, объединяющие детерминированные и вероятностные (стохастические) характеристики (например, динамическое и эвристическое программирование), применяются, прежде всего, для исследования проблем товародвижения.

Эти семь групп количественных методов, безусловно, не исчерпывают всего их разнообразия.

В настоящее время математическое моделирование в маркетинговых исследованиях весьма затруднено. Это обусловлено:

- сложностью объекта изучения, нелинейностью маркетинговых процессов, наличием пороговых эффектов, например минимального уровня стимулирования продаж, временными лагами (в частности, например реакция потребителей на рекламу часто не осуществляется немедленно);

- эффектом взаимодействия маркетинговых переменных, которые в большей своей части взаимозависимы и взаимосвязаны, например цена, ассортимент, качество, объем выпуска;

- сложностью измерения маркетинговых переменных. Трудно измерить реакцию потребителей на определенные стимулы, например рекламу. Поэтому часто применяются непрямые методы, например регистрация случаев возврата товара для определения правдивости рекламы;

- неустойчивостью маркетинговых взаимосвязей, обусловленных изменениями вкусов, привычек, оценок и др.;

- относительной несовместимостью менталитета персонала, который занимается практическим маркетингом, с одной стороны, и применением количественных методов в маркетинговых исследованиях, с другой. Первые приоритет отдают неформальным методам, вторые - математическому моделированию.

Вышеизложенное во многом обусловлено тем, что маркетинг имеет дело с человеческим поведением, а не с техническими явлениями.

Виды и методы исследований, применяемые в маркетинге, по уровню взаимодействия с респондентами могут быть объединены в три группы: наблюдения, эксперименты и опросы.

Наблюдение - это систематизированный процесс регистрации стереотипов поведения людей, объектов и явлений без опроса или контакта с ними. Условия использования методов наблюдения: изучаемые характеристики поведения должны быть часто возникающими, повторяющимися или предсказуемыми; оценка характеристики поведения должна быть осуществлена в течение короткого периода времени.

Наблюдение позволяет избежать множества искажающих факторов, свойственных опросу, таких, например, как желание и возможность респондентов не отвечать на вопросы. Исследователи имеют возможность наблюдать за фактическими поступками людей, а не полагаться на собственное описа-

ние этих поступков. Основной недостаток заключается в том, что могут быть обработаны только поведенческие и физические характеристики. Исследователь не может проанализировать мотивы, наклонности, цели или настроения.

Под экспериментом понимается метод исследования, применяемый для количественной оценки причинно-следственных связей. Суть эксперимента состоит в том, исследователь, изменяя значение одного элемента, зависимой или независимой переменной, наблюдает влияние этого изменения на другой элемент или зависимую переменную.

Опросы - методы исследования с использованием разработанной анкеты, с которой интервьюер обращается к респондентам для того, чтобы узнать факты, мнения и настроения. Опросы позволяют узнать у респондента: почему? как? и кто? Правила проведения опросов предусматривают предварительное определение диапазона необходимой информации. Получение большего объема информации не лучший вариант, важнее сконцентрировать усилия на значимой информации.

Возможно осуществление опросов путем непосредственного или телефонного общения либо с помощью рассылки анкет. Такие исследования довольного дорогие, но дают очень ценную информацию. Хотя часто наблюдаются ее множественные искажения, например, по причине возможной усталости интервьюера и его влияния на респондента.

В зависимости от характера целей маркетинговых исследований выделяют три соответствующих направления, типа маркетинговых исследований: разведочные, описательные и казуальные. Каждое такое направление включает в свой состав определенные методы сбора и анализа маркетинговой информации. Различные типы исследований могут быть использованы для решения целого ряда задач (табл. 3).

Таблица 3

Сравнение основных типов маркетинговых исследований

Параметр сравнения	**Типы маркетинговых решений**		
	Поисковый	Дескриптивный (описательный)	Причинно-следственный (каузальный)
Цель	Выяснить, что происходит, поиск новых взглядов на проблему, оценка явлений	Описать профиль явлений, событий, рыночных ситуаций или функций	Объяснить ситуацию путем выяснения причинно-следственных взаимосвязей
Характеристики	Часто выступает первой стадией общего плана маркетингового исследования. План мало структурирован. Возможны сценарные планы	Характеризуется заранее сформулированными определенными гипотезами. Структурированный план	Обработка одной или нескольких независимых переменных. Контроль других промежуточных переменных
Методы	Экспертные оценки. Пилотные исследования. Вторичная информация. Качественное исследование. Метод конкретной ситуации	Вторичная информация. Опросы. Панели. Данные наблюдений. Количественные и качественные исследования	Эксперименты

Одним из сложных управленческих решений в маркетинговом управлении является минимизация затрат на проведение маркетингового исследования. С целью экономии затрат необходимо учитывать следующие факторы, влияющие на стоимость маркетинговых исследований [1]:

1. Размер бизнеса и географический и/или региональный охват рынков. Различия связаны с уровнем риска: чем крупнее бизнес, тем больше совокупный риск и больше потребность в информации. Небольшие компании могут игнорировать потребность в специальной информации, опираясь на доступные вторичные данные и собственные экспертные оценки. Недорогим способом является покупка готовых информационных пакетов, созданных специализированными компаниями.

2. Особенности сферы/отрасли бизнеса и фактор конкуренции. Характеристики уровня развития рынка, потребителя на нем и уровня конкуренции определяют различные потребности в получении информации и исследованиях. Исследования в сфере услуг обычно более сложные, но при этом связь с клиентом более тесная, что облегчает процесс.

3. Уровень проведения маркетинговых исследований. Текущие исследования обычно недороги. Стратегические исследования проводятся эпизодически, что снижает давление на бюджет организа-

ции.

4. Уровень требований к параметрам информации. Стоимость информации зависит от тщательности сбора и обработки, точности, достоверности, степени новизны, комплексности, трудности сбора и вида носителя массива.

5. Эффективность использования результатов исследования. Снижение конфликтов "менеджер/исследователь" в процессе исследования должно привести к повышению уровня использования информации, т. е. прямо влияет на эффективность затрат на исследования.

6. Финансирование отдельных видов маркетинговых исследований. Стоимость отдельных видов исследований прямо связана с выбранными методиками, но также может варьироваться.

Литература.

1. Гайдаенко Т.А. Маркетинговое управление. Полный курс MBA. Принципы управленческих решений и российская практика. М.: Изд-во Эксмо, 2005.

2. Голубков Е.П. Маркетинговые исследования: теория, методология и практика. Издание 2-е. М., Финпресс, 2000.

3. Малхотра Н. Маркетинговые исследования. Практическое руководство. Спб, Киев: Вильямс, 2002.

4. Charchill G.A. Marketing Researsh, Technological Foundtions. Chicago, The Dryden Press, 1991.

5. Meffert H. Marketing: Grundlagen der Absatzpolitik; mit Fallstudien Einfuuhrung und Relaunch des VW-Golf / H.Meffert.-7., uuberarb .u .erw. Aufl., Nachdr. Wiesbaden: Gabler, 1991.

6. Wehrli H.-P. Marketing. 2., uuberarb. Wetzikon; Switzerland: by WWC AG, 1992.

7. Weis H.C. Marketing. 8 Auflage.-Ludwigshafen(Rhein): Kiehl,1993.

ВОРОНОВ А.А., МОЛОЧНИКОВ Н.Р.

МЕТОДОЛОГИЯ ОЦЕНКИ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Глобализация экономики в сегодняшнем мире объективно влечет за собой ужесточение конкуренции как на мировом, так и на отечественном рынке. Процесс выживания предприятий в этих условиях возможен лишь за счет интенсификации использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов.

Проведенные нами в предыдущие 2000-2005 гг. исследования показали, что, в первую очередь, речь идет о степени использования живого труда и о динамике ее производительности. Для оценки возможностей промышленных организаций в части их конкурентоспособности в ближайшей, средне- и долгосрочной перспективе необходимо достаточно объективно в первую очередь оценивать эффективность использования трудового потенциала.

В настоящее время в специальной литературе нет однозначного понимания содержания категории "трудовой потенциал".

По мнению М.И. Бухалкова, основное отличие понятия "трудовой потенциал" от понятий "рабочая сила" и "трудовые ресурсы" состоит в том, что трудовой потенциал представляет собой персонифицированную рабочую силу, рассматриваемую в совокупности своих качественных и количественных характеристик. Данное понятие позволяет, во-первых, оценить степень использования потенциальных возможностей как отдельно взятого работника, так и их групповой совокупности, обеспечивая на практике активизацию человеческого фактора, и, во-вторых, обеспечить качественную (структурную) сбалансированность в развитии личного и вещественного факторов производства [2, с. 53].

Н.В. Федорова и О.Ю. Минченкова утверждают, что "это понятие более объемно, разносторонне, его основой является термин "потенциал" - источник возможностей, средств, запаса" [8, с. 21-22]. При этом под трудовым потенциалом предлагается понимать наличные и возможные ресурсы, непрерывно формируемые в процессе всей жизни личности, реализуемые в организационном поведении и определяющие ее производительность [8, с. 363-365]. По их мнению, необходимо различать два уровня трудового потенциала: трудовой потенциал организации и трудовой потенциал работника. Трудовой потенциал организации - это, с одной стороны, совокупность условий, обеспечивающих реализа-

цию трудового потенциала работника, а с другой - новое качество, возникающее при целенаправленной совместной деятельности работников и групп (эффект синергии). Трудовой потенциал работника представляет собой сложную систему, возникающую в результате взаимодействия личности с организационной средой и состоящую из следующих компонент: психофизиологические, ценностно-ориентационные, нормативно-ролевые, адаптационные, статусные. При этом каждому компоненту соответствует определенный набор элементов. Итогом комбинации всех структурных элементов трудового потенциала является то, что он становится способным к производительному функционированию, а личность непосредственно включается в процесс производства. Трудовой потенциал работника становится как основой качества его трудовой деятельности, так и способностью удовлетворять его личные потребности.

Н.В. Федорова и О.Ю. Минченкова также дают и другое определение трудового потенциала работника - это совокупность физических и духовных качеств человека, определяющих возможность и границы его участия в трудовой деятельности, способность достигать в заданных условиях определенных результатов, а также совершенствоваться в процессе труда.

Реализованный трудовой потенциал образует человеческий капитал (принадлежащие человеку производительные активы - здоровье, способности, умения, навыки, позволяющие ему на протяжении определенного времени создавать доходы и являющиеся результатом инвестиций в них). Производные человеческого капитала - информационный, социальный и интеллектуальный капитал.

Аналогичного мнения придерживается М.И. Бухалков: "Трудовой потенциал работника представляет собой совокупную способность отдельного работника достигать в заданных условиях необходимых результатов как в производственной деятельности, так и в своем профессиональном развитии и творческом росте в процессе труда. В структурном отношении он включает психофизиологический, квалификационный и личностный потенциал человека.

Трудовой потенциал организации образует соответствующие потенциалы работников, поэтому он больше составляющих его элементов в силу возникновения нового качества так называемого синергетического эффекта, обусловленного взаимодействием создающих систему отдельных потенциалов. Структура трудового потенциала предприятия представляет собой соотношение различных характеристик групп работников и отношений между ними" [2, с. 51-52].

Вместе с тем М.И. Бухалков считает, что "трудовой потенциал - это часть человеческого потенциала, характеризующего возможности участия человека, персонала предприятия, населения страны в производстве и обмене материальных благ вообще" [8, с. 35-36]. При этом человеческий потенциал превышает человеческий капитал, поскольку он учитывает не только уже полученные доходы, но и еще неиспользованные резервы. М.И. Бухалков также утверждает, что человеческий капитал представляет собой трудовой потенциал человека, приносящий ему соответствующий доход, равный цене труда или стоимости рабочей силы" [8, с. 47].

Э.М. Коротков, рассматривая человека как рабочую силу и капитал, а также человеческие ресурсы как фактор затрат, полагает, что "человеческий капитал - это потенциал и гарантия успеха" [5].

Группа авторов - О.А. Бабордина, М.И. Бухалков и Н.М. Кузьмина - полагает, что "трудовой потенциал человека характеризуется совокупностью его способностей к экономической деятельности. Между трудовым потенциалом, результатами труда и уровнем жизни человека существует прямая зависимость: рост одних факторов вызывает соответствующие изменения всех остальных. Однако трудовой потенциал человека имеет свои границы, определяемые его умственными и физическими способностями, нравственными и интеллектуальными качествами и другими личными характеристиками" [3, с. 63].

Другая группа авторов - И.Р. Бугаян, А.А. Кремнев, В.И. Кремнева - рассматривают трудовой потенциал как ресурсную категорию, включающую "в себя источники, средства, ресурсы труда, которые могут быть использованы для решения какой-либо задачи, достижения определенной цели, возможности отдельного лица, общества, государства в конкретной области. Таким образом, применительно к предприятию трудовой потенциал - это предельная величина возможного участия трудящихся в производстве с учетом их психофизиологических особенностей, уровня профессиональных знаний и накопленного опыта" [1, с. 21].

С.И. Сотникова и Ю.В. Немцева трактуют трудовой потенциал как одну из подсистем конкурентоспособности персонала, определяющую совокупные возможности списочного состава предприятия

по его участию в трудовой деятельности с учетом имеющихся психофизиологических особенностей, уровня профессиональных знаний и накопленного опыта [10]. Этот потенциал обусловлен врожденными качествами, воспитанием, образованием, жизненным и производственным опытом, а также наличием соответствующих социально-экономических, организационных условий достигать определенный конечный результат. При этом сделана попытка представить трудовой потенциал предприятия в формализованном виде, как вектор, определяемый такими характеристиками, как: демографическая, социально-психологическая, профессионально-квалификационная, предпринимательская, синергетическая переменная.

Следует отметить, что попытки и других отдельных авторов представить трудовой потенциал в формализованном виде носят чисто описательный характер. Так М.И. Бухалков считает, что "трудовой потенциал организации можно представить суммой трудовых потенциалов отдельных работников, составляющих списочный состав всего предприятия или его подразделения в исследуемом рабочем периоде" [2, с. 61].

Ю.Г. Одегов и П.В. Журавлев утверждают, что "объемную величину трудового потенциала предприятия целесообразно устанавливать через совокупный фонд рабочего времени, т.е. через возможные к отработке человеко-часы" [6, с. 61].

Такой же позиции придерживается и другая группа ученых. Так И.Р. Бугаян, А.А. Кремнев, В.И. Кремнева подчеркивают: "Исследования, проведенные рядом российских экономистов, показали, что в качестве основного объемного показателя трудового потенциала может выступать только человеко-час. Он обладает стабильностью и возможностью применения во всех экономических расчетах и на любом уровне" [1, с. 21]. При этом в полногодовых работниках можно исчислять трудовой потенциал общества (если потенциальный фонд времени общества разделить на расчетное время работы одного трудящегося в течение года).

Н.И. Шаталова отмечает, что "оценка трудового потенциала напрямую зависит от меры необходимости и полезности работника" [9].

Для количественной оценки трудового потенциала О. Страхова и Л. Слепнева предлагают использовать следующие показатели - численность промышленно-производственного и непромышленного персонала, его состав и распределение по стажу работы, соотношения возможного и фактического рабочего времени при нормальном уровне интенсивности труда [7, с. 27-29].

М.И. Бухалков обобщающим критерием эффективности использования трудового потенциала называет максимальную производительность труда персонала и высокие темпы ее роста [2, с. 25].

О.Г. Кириллова под трудовым потенциалом понимает совокупность профессиональных, психофизиологических и нравственных качеств работников и полагает, что компетенция персонала - это полная аналогия трудовому потенциалу персонала и что оценив коэффициент компетентности сотрудников, можно рассчитать коэффициент трудового потенциала персонала. Но при этом нет информации по расчету самих показателей компетенции, к которым отнесены: профессиональные навыки и уменья, психофизиологические способности, квалификация, нравственность, коммуникабельность [4, с. 220-223].

Таким образом, существующие методы оценки трудового потенциала весьма несовершенны и упрощают понятие трудового потенциала.

В этой связи в нашем представлении под трудовым потенциалом предприятия следует понимать его комплексную характеристику (со сведением в единый показатель или без такового) в оптимально возможных условиях: численности работающих, их квалификации, образования, профессионализма, производительности и интенсивности труда, а также качества востребованной рынком выпускаемой продукции.

Количественно комплексная характеристика трудового потенциала может быть рассчитана, например, по следующей формуле:

$$Кх = Чр \cdot Укв \cdot Уо \cdot Упр \cdot Упт \cdot Уит \cdot Укач \quad (1)$$

где Кх - комплексная характеристика трудового потенциала предприятия или организации;
Чр - численность работающих, чел;
Укв - уровень квалификации;
Уо - уровень образования;
Упр - уровень профессионализма;

Упт - уровень производительности труда по чистой или нормативно-чистой продукции;

Уит - уровень интенсивности труда;

Укач - уровень качества продукции (в сравнении с мировыми стандартами).

Уровень образования (Уо) целесообразно рассчитывать как суммарное фактическое число лет обучения всех работников к максимально возможной величине этого показателя по формуле

$$У_{о} = \frac{\sum_{i=1}^{m} Т_{iф}}{\sum_{i=1}^{m} Т_{i\,max}} \qquad (2)$$

где m - число работников на предприятии;

Тіф - фактическое число лет обучения і-го работника;

Ті max - максимальное число лет обучения, возможное для і-го работника.

Расчет можно вести в самых различных вариантах - с учетом среднего, среднего специального, высшего образования, аспирантуры, докторантуры, стажировок, курсов переподготовки.

Уровень квалификации (Укв) можно аналогично рассчитывать по формуле

$$У_{кв} = \frac{\sum_{i=1}^{m} Q_{iф}}{\sum_{i=1}^{m} Q_{i\,max}} \qquad (3)$$

где m - число работников на предприятии;

Qіф и Qі max фактическая и максимально возможная квалификация каждого і-го работника.

Уровень профессионализма работников предприятия может быть рассчитан по формуле

$$У_{пр} = \frac{Ч^{ф}_{проф}}{Ч^{max}_{проф}} \qquad (4)$$

где - фактическое число работников, имеющих базовое образование по профилю профессиональной деятельности, чел;

- максимальное число работников, которые по роду своей деятельности должны иметь соответствующее базовое образование.

Уровень производительности труда (Упт) по чистой или нормативно-чистой продукции логично определять по формуле:

$$У_{пт} = \frac{П_{т\ предпр}}{П_{т\ max}} \qquad (5)$$

где П т предпр - величина производительности труда по чистой или нормативно-чистой продукции на рассматриваемом предприятии, руб./чел.·год;

П т max - максимальная величина данного показателя для аналогичных предприятий в стране или за рубежом, руб./чел.·год.

Для предприятий, выпускающих совершенно новую продукцию, или продукцию с преобладанием новой в ассортименте, П т max принимается равной П т предпр.

Уровень интенсивности труда (Уит) целесообразно рассчитывать по формуле

$$У_{ит} = (1 - \Delta_{вн} - \Delta_{целосм}) \cdot \frac{N_{нт\ обосн}}{N_{общ}} \qquad (6)$$

где △ вн - доля внутрисменных простоев по отношению к режимному фонду времени работников на предприятии;

△ целосм - доля целосменных простоев по отношению к годовому фонду времени работников на предприятиях;

Nнт обосн - общее число научно и технически обоснованных норм времени и норм

выработки на рассматриваемом предприятии;

Nобщ - общее, суммарное число норм времени и норм выработки на рассматриваемом предприятии.

Уровень качества продукции на рассматриваемом предприятии (Укач) по сравнению с мировым уровнем возможно рассчитывать по формуле

$$У_{кач} = \frac{\sum_{i=1}^{m}\sum_{j=1}^{n} C_{ij}^{ф} \cdot B_j^{ф}}{\sum_{i=1}^{m}\sum_{j=1}^{n} C_{ij}^{max} \cdot B_j^{эт}} \qquad (7)$$

где $C_{ij}^{ф}$ и C_{ij}^{max} - фактическое и наилучшее в мире значение i-го качественного параметра j-го изделия на рассматриваемом предприятии;

$B_j^{ф}$ - стоимость j-х изделий, выпускаемых на рассматриваемом предприятии, руб.;

$B_j^{эт}$ - общая стоимость всех изделий, выпускаемых на эталонном предприятии с продукцией которого сравнивается продукция рассматриваемого предприятия;

m - количество качественных параметров, по которым производится сравнение качества;

n- количество видов сравниваемых изделий.

В том случае, если сравнение продукции анализируемого предприятия осуществляется не с одним, а с несколькими различными эталонными образцами на разных предприятиях, то целесообразно рассчитывать средневзвешенный уровень качества по всем отдельным частным их уровням и отдельным предприятиям.

Всестороннее и глубокое изучение трудового потенциала предприятия оправдано, имеет смысл, на наш взгляд, только в том случае, если способствует выявлению новых, реальных возможностей выживания и повышения конкурентоспособности предприятия.

Конкурентоспособность предприятия (Кпредпр) мы предлагаем определять как средневзвешенную по отдельным выпускаемым на нем изделиям, по формуле

$$К_{предпр} = \frac{\sum_{i=1}^{m} К_i \cdot N_i}{\sum_{i=1}^{m} N_i} \qquad (8)$$

где Ki - конкурентоспособность i-го изделия, выпускаемого на предприятии;

Ni - стоимость i-й продукции, выпускаемой на рассматриваемом предприятии;

m - количество видов выпускаемой продукции.

В свою очередь, конкурентоспособность отдельных видов продукции, выпускаемых на рассматриваемом предприятии может быть найдена как отношение ее цены к качеству - в сравнении с аналогичным показателем для такой же продукции, выпускаемой другими предприятиями-конкурентами и реализуемой на том же рынке, что и продукция рассматриваемого предприятия.

В первую очередь, речь идет о возможностях, связанных с применением аппарата матричных и биматричных игр. Аналогично "задаче цен", на наш взгляд, вполне может быть сформулирована задача "цены - качества", отражающая математическую постановку сущности конкуренции одновременно по этим двум составляющим.

В наиболее простом случае - при наличии на рынке всего двух конкурентов, при превышении ими предложения товаров над платежеспособным спросом потребителей и при двух различных стратегиях поведения этих конкурентов матрица задачи "цены - качества" имеет вид (таблица 1).

В этой матрице на пересечении стратегий конкурентов № 1 и № 2 записаны результаты разового столкновения интересов на рынке при различных ценах и при различном качестве продукции:

Ц11 - цена продукции 1-го конкурента при первой выбранной им стратегии; Ц12 - цена продукции 1-го конкурента при второй выбранной им стратегии; Ц21 - цена продукции 2-го конкурента при первой выбранной им стратегии; Ц22 - цена продукции 2-го конкурента при второй выбранной им стратегии.

Таблица 1

Матрица задачи "цены - качества" при двух участниках конкурентной борьбы и двух стратегиях ее ведения у каждого участника

Конкурент № 1		Конкурент № 2 Стратегии конкурента № 2 Стратегия № 1	Конкурент № 2 Стратегии конкурента № 2 Стратегия № 2
Стратегии конкурента № 1	Стратегия № 1	$\frac{Ц_{11}}{К_{11}} : \frac{Ц_{21}}{К_{21}}$	$\frac{Ц_{11}}{К_{11}} : \frac{Ц_{22}}{К_{22}}$
	Стратегия № 2	$\frac{Ц_{12}}{К_{12}} : \frac{Ц_{21}}{К_{21}}$	$\frac{Ц_{12}}{К_{12}} : \frac{Ц_{22}}{К_{22}}$

Таким образом, в каждой клетке матрицы записано отношение от деления цены к качеству рассматриваемых конкурентов. По этому отношению можно сделать оценку успешности борьбы для каждого из них. Поскольку обычно принято такие оценки давать для первого игрока (конкурента), то, например, выражение $\frac{Ц_{11}}{К_{11}} : \frac{Ц_{21}}{К_{21}}$ можно интерпретировать как успешность (или, наоборот, неуспешность) для 1-го игрока (конкурента) при первой выбранной им стратегии. Если соотношение $\frac{Ц_{11}}{К_{11}} : \frac{Ц_{21}}{К_{21}}$ <0 то можно говорить об успешности его стратегии, если оно больше 0, то наоборот, о провале. Если соотношение равно нулю, то результат конкурентной борьбы можно считать ничейным.

При изменении любого из параметров величин, задействованных в процессе конкурентной борьбы формируются новые стратегии ее ведения. Любая стратегия рассматривается нами как вариант производства отдельного вида продукции при различной технологии, различных материалах, условиях работы, стадиях производства и т.д. в общем случае количество стратегий может быть и бесконечным. При этом матрица будет расширяться. В простейшем случае взято две стратегии. Количество конкурентов может быть больше двух и достаточно большим, хотя и не бесконечным.

При трех конкурентах матрица становится объемной, трехмерной, либо ее заменяют тремя парными матрицами того же типа, что и вышерассмотренная в таблице 1.

При четырех конкурентах матрица формируется в четырехмерном пространстве, при пяти конкурентах - в пятимерном и т.д. В общем случае можно говорить и о n конкурентах с матрицей в n-мерном пространстве.

Безусловно, ориентация в таком количестве матриц значительно затруднена, а принятие правильного решения вообще вряд ли возможно при недостаточно подготовленном для этих целей сегодняшнем математическом аппарате, но выход из данной ситуации все-таки есть. Совершенно необязательно вести расчеты по всем, без исключения, конкурентам. Достаточно выбрать 2-3 главных, основных и все вычислительные процедуры проводить только с ними.

В принципе ничего не мешает принимать решения, давать оценку вариантов конкурентоспособности, не только лишь по соотношению цены и качества, но и с учетом потребительских предпочтений. Трудность здесь состоит в том, как математически формализовать эти предпочтения и в какой форме соотнести их с частными от деления выражения $\frac{Ц}{К}$ (цены к качеству) рассматриваемых конкурентов.

Проще всего, на наш взгляд, это сделать в виде дополнительного коэффициента потребительских предпочтений (Кпп), на который множится $\frac{Ц}{К}$ каждого конкурента. Например, выражение $\frac{Ц_{11}}{К_{11}} \cdot К_{пп1}$ означает соотношение цены и качества 1-го конкурента при 1-й стратегии и при потребительских пред-

почтениях к продукции данного 1-го конкурента. А в матрице результатов на пересечении соответствующих стратегий будут уже присутствовать не элементы типа $\frac{Ц_{11}}{К_{11}} : \frac{Ц_{21}}{К_{21}}$, а $\frac{Ц_{11}}{К_{11}} K_{m1} : \frac{Ц_{21}}{К_{21}} K_{m2}$ и т.д.

Не исключено и введение в рассмотрение данной матричной игровой модели и других коэффициентов, в той или иной мере влияющих на оценку результатов конкурентной борьбы (например, коэффициента инфляции и т.п.).

При обычной же оценке конкурентоспособности по соотношению цены к качеству (что в большинстве случаев вполне достаточно для практических целей), технология принятия решений о вступлении или невступлении в конкурентную борьбу, на наш взгляд, должна предусматривать следующие этапы.

На первом этапе проводится развернутое маркетинговое исследование качества и потребительских предпочтений выпускаемой продукции.

На втором этапе по одному или двум-трем главным параметрам качества производится ее количественная оценка по всем возможным вариантам ее производства.

Одновременно на основании выборочного опроса потребителей на региональном рынке рассчитывается коэффициент потребительского предпочтения по формуле

$$K_{пп} = \frac{РП_i}{\sum_{i=1}^{m} РП_i} \qquad (9)$$

где РПi - реализованная продукция i-й фирмы;

m - количество конкурентов, реализующих на рынке ту же самую или аналогичную продукцию.

На третьем этапе составляется обычная двухмерная (или многомерная) матрица с коэффициентами $\frac{Ц}{К}$ (либо с учетом коэффициентов потребительских предпочтений), производится их сравнение между собой, осуществляется выбор одной или нескольких стратегий, дающих шансы на выживание в жесткой конкурентной борьбе.

На четвертом, заключительном этапе осуществляется "примерка" выбранной одной или нескольких стратегий к материально-техническим, кадровым и финансовым возможностям фирм, собирающимся вступить в конкурентную борьбу на рынке или уже ведущим таковую на нем.

Помимо объективной оценки наличия ресурсов фирмы должны произвести еще сравнение величин предполагаемого эффекта (доли рынка, прибыли, рентабельности) с уровнем своих притязаний по этим показателям. Они могут, например, быть готовы пойти на 15%, 5%, нулевую и даже отрицательную рентабельность - в зависимости от амбиций своих акционеров и от их готовности, ради завоевания рынка, согласиться на временное снижение прибыли и рентабельности.

При наличии такой готовности вполне возможно в достаточной мере осознанно идти на принятие того или иного варианта конкурентной стратегии (или нескольких вариантов), даже в какой то части рискуя получить отрицательные финансовые результаты своей деятельности.

Для оценки перспектив и прогнозирования результатов конкурентной борьбы, по нашему мнению, вполне достаточно найти величины трудового потенциала конкурирующих предприятий. Предприятие с большим трудовым потенциалом имеет все шансы увеличить свою относительную конкурентоспособность и вытеснить с рынка предприятие (или предприятия) с меньшим трудовым потенциалом при условии, конечно, если будет этот потенциал эффективно реализовывать.

Между двумя этими экономическими категориями в большинстве случаев возможна теснейшая корреляционная и даже функциональная связь. Продолжение этих исследований поможет в дальнейшем найти действенные инструменты для управления конкурентоспособностью промышленных предприятий.

Вместе с тем, как видно из приложения 1, расчет комплексной характеристики трудового потенциала промышленного предприятия дает условно-расчетную величину численности промышленно-производственного персонала, которую необходимо иметь данному предприятию, если оно оптимально использует все виды ресурсов.

Особенное значение такое управление имеет для наукоемких производств, для предприятий,

используют высокие технологии и предприятий, ведущих жесткую конкурентную борьбу с зарубежными фирмами. Переход на новые, предлагаемые нами, методы ведения конкурентной борьбы, даст дополнительные возможности для достижения успеха и выживания в современной рыночной экономике.

Приложение 1

ЧИСЛОВОЙ ПРИМЕР К РАСЧЕТУ КОМПЛЕКСНОЙ ХАРАКТЕРИСТИКИ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Дано: на предприятии работает 20 чел. (малое предприятие). Из них 18 рабочих и 2 инженера с высшим техническим образованием по профилю работы. Уровень квалификации:

4 рабочих - 4 разряда,

4 рабочих - 5 разряда,

4 рабочих - 6 разряда,

4 рабочих - 7 разряда,

2 рабочих - 8 разряда.

Квалификация ИТР принимается условно за 9 разряд.

Образование у всех рабочих - законченное среднее общеобразовательное, десятилетка.

Производительность труда (годовая) по чистой продукции на данном предприятии составляет 50 тыс. $, на лучшем по производительности промышленном предприятии в мире, выпускающем такую же продукцию 100 тыс. $.

Процент внутрисменных потерь составляет 10% от режимного фонда времени, целосменных потерь - также 10%.

Общее количество норм времени и выработки 1200, из них научно- и технически обоснованных - 600.

Количество часов работы изделия до капитального ремонта:

- для данного изучаемого предприятия 100000 часов,
- для эталонного 200000 часов

Суммарная стоимость выпуска продукции:

- на данном предприятии 2 млн. $,
- на лучшем по качеству промышленном предприятии в мире 3 млн. $.

Требуется: определить трудовой потенциал.

Решение:

1) Уровень квалификации $У_{кв} = \frac{4 \cdot 4 + 4 \cdot 5 + 4 \cdot 6 + 4 \cdot 7 + 2 \cdot 8 + 2 \cdot 9}{20} = 6{,}1$

2) Уровень образования $У_{о} = \frac{18 \cdot 10 + 2 \cdot 15}{20} = 10{,}05$

3) Уровень профессионализма $У_{пр} = 1{,}0$

4) Уровень производительности труда по чистой продукции $У_{пп} = \frac{50000}{100000} = 0{,}5$

5) Уровень интенсивности труда $У_{инт} = (1 - 0{,}1 - 0{,}1) \cdot \frac{600}{1200} = 0{,}4$

6) Уровень качества продукции $У_{кач} = \frac{100000 \cdot 2000000}{200000 \cdot 3000000} = 0{,}33$

7) Комплексная характеристика трудового потенциала

Кх = 20 * 6,1 * 10,05 * 1 * 0,5 * 0,4 * 0,33 = 8,09 усл. чел.

Литература.

1. Бугаян И.Р. Кремнев А.А., Кремнева В.И. Экономика труда: Учеб. пособие / РГЭУ. Ростов н/Д., 2004.

2. Бухалков М.И. Управление персоналом: развитие трудового потенциала: Учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2005.

3. Бухалков М.И., Кузьмина Н.М., Бабордина О.А. Управление персоналом на предприятии: Учебник для вузов / Под ред. М.И. Бухалкова. М.: Экзамен, 2005.

4. Кириллова О.Г. Основы теории управления персоналом: система категорий управления: Учеб. пособие. Краснодар: КубГУ, 2006.

5. Коротков Э.М. Концепция менеджмента. М.: Инжиниринго-Консалтинговая Компания "ДеКА", 1977.

6. Одегов Ю.Г., Журавлев П.В. Управление персоналом: Учебник. М.: Финстатинформ, 1997.

7. Страхова О., Слепнева Л. Анализ динамики трудового потенциала жизненно необходим // Человек и труд. 2003. № 2.

8. Федорова Н.В., Минченкова О.Ю. Управление персоналом организации: Учебное пособие. М.: КНОРУС, 2005.

9. Шаталова Н.И. Трудовой потенциал работника: Учеб. пособие. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003.

10. http://Library.omsu.ru/FT/VESTN.ECO/2003/4/068-075.pdf

ЖУКОВ Б.М.

ЛОГИСТИЗАЦИЯ ПОТОКОВЫХ ПРОЦЕССОВ В УСЛОВИЯХ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ГИБКОСТИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

В разрезе данной научной статьи логистизация потоковых процессов, представляемая нами как совокупность резервов управления материальными, финансовыми и информационными потоками, рассматривается как процесс управления резервами повышения эффективности деятельности предприятий.

Категории "поток" и "запас" являются фундаментальными, системообразующими как в представлении системы объекта, так и в системе знаний об объекте. Взаимосвязь и взаимообразование этих элементов любой логистической системы стали общим местом в публикациях, посвященных логистической тематике.

Логистика как сегодня, так и в будущем будет одним из основных факторов повышения конкурентного статуса предприятия. Успех в конкурентной борьбе между предприятиями и сетями единой цепочки создания стоимости, между странами и экономическими регионами определяется в первую очередь уровнем компетенции в логистике. Так, исследования, проведенные на предприятиях различных регионов и отраслей, доказывают положительную взаимосвязь между эффективной логистикой и успехом в предпринимательской деятельности. Исключительное значение, которое имеет логистика сегодня и которым будет обладать в будущем, объясняется в первую очередь наглядными достижениями принявших на вооружение концепцию логистики предприятий, и, во-вторых, динамичным характером развития современной экономики и обострением конкурентной борьбы.

Современное представление о логистике можно сформулировать следующим образом: логистика представляет собой научную концепцию управления "любыми потоковыми процессами в любой сфере человеческой деятельности, имеющими пространственно-временную последовательность" [3]. Логистическими объектами являются потоки грузов, информации, финансов, персонала. Отсюда следует, что логистика является общей важной составляющей для всех отраслей народного хозяйства, затрагивая не только материальное производство, но и общественное управление. Это находит свое отражение и в названиях: промышленная логистика, торговая логистика, логистика предоставления услуг, банковская логистика и т.д.

Одного взгляда на предпринимательскую практику достаточно, чтобы встретить там все три фазы развития с соответствующими им подходами к логистике. Одновременно можно заметить и значительное смещение в направлении понимания логистики как концепции управления (рис. 1).

Современное понимание логистики как концепции управления отвечает новым и изменившимся условиям предпринимательской деятельности. Процесс нового понимания логистики был "спровоцирован", прежде всего, изменениями в экономической практике. Поэтому логистику можно рассматривать как продукт, возникший в результате практической предпринимательской деятельности.

Особенно сильный толчок этому процессу развития давала и дает до сих пор глобализация экономики и вызванная ею интенсификация конкурентной борьбы. Одновременно выросли и требования клиентов к срокам, надежности и гибкости поставок при сохранении низких затрат на логистику. Все эти факторы выдвинули на передний план в деятельности предприятий менеджмент объектных потоков. И сейчас мы наблюдаем такую ситуацию, при которой уже недостаточно просто производить продукт высокого качества. На уровне одинаково высокого качества продукта решающим в конкурентной борьбе будет сочетание с таким же высоким качеством логистики. Сформулируем короче: спор в конкурентной борьбе сегодня и завтра будет решать логистика.

Рисунок 1. Эволюция термина "логистика" в предпринимательской практике [1].

Рассмотрение будущих логистических проблем базируется на модели описания и разъяснения объектов и предмета логистики, логистических систем и систем потоков, а также интеграции логистики в целом. Такая модель отражает взаимосвязи между рамочными условиями, логистическими структурами и процессами, эффективностью и экономической целесообразностью.

Проиллюстрировать объекты и предметы логистики как подхода к управлению потоковыми процессами предприятий позволяет следующий рисунок (рис. 2).

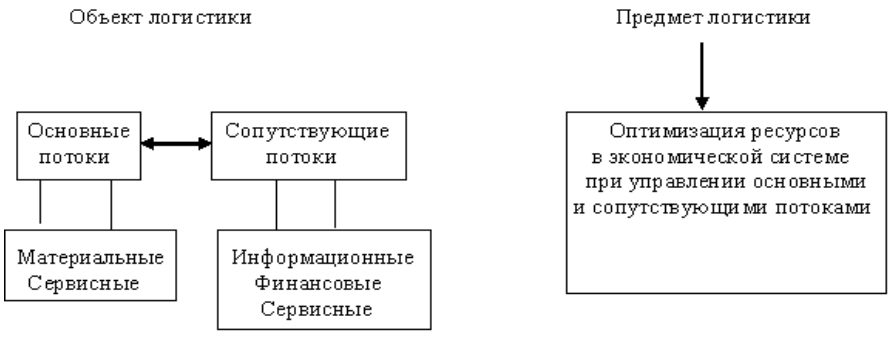


Рисунок 2. Объекты управления и предмет исследования в логистике [6, с. 5].

Относительный консенсус при определении предмета научной дисциплины "логистика" создал основу для того, чтобы активизировать усилия по разработке логистической теории. От логистичес-

кой теории практика ожидает, что она разъяснит взаимосвязи между рамочными условиями работы предприятий и логистическими структурами и процессами в системе создания стоимости, что позволит сделать прогноз дальнейшего развития логистики.

Однако на сегодняшний день, по мнению автора, необходима смена векторов. Надо переходить от исследования логистики, ориентированной на прошлое, к исследованиям, ориентированным на будущее. Активная работа по созданию будущей структуры обеспечит предприятиям временную фору в конкуренции, так как они своевременно смогут начать развитие своих структур и совершенствование процессов по созданию стоимости. К тому же они смогут определить свой потенциал влияния на логистические рамочные условия (например, на транспортную инфраструктуру).

В подобном ракурсе рассматривает функции логистики коллектив авторов Воронежского государственного технического университета Родионова В.Н., Туровец О.Г., Федоркова Н.В., однако количество функций логистики уменьшено с четырех до трех:

"Выделяют три функции логистики:

- интегрирующая - формирование процесса товародвижения как единой целостной системы;

- организующая - обеспечение взаимодействия и согласование стадий и действий участников товародвижения;

- управляющая - поддержание параметров материалопроводящей системы в заданных пределах" [8, с. 10].

Роль интегрирующей функции при этом не меняется, однако авторы выделяют в роли лидера в данном вопросе сбыт готовой продукции.

Организующая функция реализуется в процессе товародвижения между поставщиками, производителями и сбытовиками. В рамках единого потокового процесса происходит перемещение материалов и информации по всей цепи от производителя к потребителю, обеспечение взаимодействия отдельных стадий и согласования действий всех участников товародвижения.

Для рационального взаимодействия и согласования всех элементов логистического процесса служит управляющая функция. Логистическое управление направлено на экономию всех видов ресурсов, снижения затрат живого и овеществленного труда.

Следует отметить, что некоторые отечественные авторы стремятся сократить постоянно существующий разрыв между наукой и практикой и приблизить теоретические наработки к реальному производству. Это очень важно для всех руководителей предприятий, принявших на вооружение логистический подход, а также для автора данной научной работы, поскольку исследуемая проблема касается конкретного промышленного предприятия.

В условиях все более нарастающей многоаспектности конкуренции на рынке побеждает то предприятие, структура которого (реальная, а не декларативно-формальная) более рациональна и функционально целесообразна. Промышленная логистика, решая задачу сопряжения технологических и экономических потоков внутрифирменного характера, в первую очередь находит свое воплощение в функциональной сопряженности логистики и производства в рамках промышленного предприятия [13].

Рассмотрение всех вышеперечисленных аспектов формирования методологических особенностей логистического организационно-экономического механизма позволили подойти к фундаментальному понятию логистической системы.

С позиции системного подхода логистическая система - это сложная организационно завершенная (структурированная) экономическая система, которая состоит из элементов-звеньев, взаимосвязанных в едином процессе управления материальными и сопутствующими им потоками, причем задачи функционирования этих звеньев объединены внутренними целями организации бизнеса и (или) внешними целями [4, с. 10].

Изучая логистическую систему любого уровня, необходимо учитывать, что она действует во внешней среде, являющейся для нее системой более высокого уровня и, следовательно, оказывающей регулирующие воздействия. Так, например, выбрав в качестве объекта исследования предприятия промышленного сектора экономики страны, мы можем выделить следующие группы факторов внешней среды, к которым оно должно приспосабливаться:

- политические, определяющие решения по развитию бизнеса в стране, инвестиционный, финансовый климат и т.д.;

- правовые, в соответствии с которыми формируются нормативно-правовые документы, регулирующие деятельность той или иной отрасли;

- экономические, влияющие на уровень инфляции, валютный курс, темпы развития той или иной отрасли и сопряженных отраслей, рынков труда, капитала, спроса и предложения на продукцию и т.д.;

- технические и технологические, определяющие уровень развития транспортных, информационно-компьютерных систем, производственных технологий и т.д.;

- социальные и экологические факторы - демографическая ситуация, социальные потребности людей, миграции населения, культурные запросы, экологические требования к технологиям и т.д. [5]

Также необходимо рассмотреть наиболее важные для логистики свойства логистических систем.

Логистические системы являются одновременно и целеустремленными (они способны сознательно ставить цели своего развития и стремиться к их достижению), и целенаправленными (они не способны полностью контролировать внешние факторы и в некоторых случаях вынуждены подчиняться им, т.е. подчиняться целям других систем, например, государства, местных органов власти и т.д.). Однако, обладая собственными ресурсами и выстраивая эффективные взаимоотношения с партнерами, логистическая система может менять алгоритм достижения целей или корректировать их в соответствии с изменившейся внешней средой. Следовательно, логистические системы имеют свойство адаптивности - приспособления к меняющимся условиям.

Логистические системы имеют свойства целостности и делимости, т.е. элементы системы должны объединяться во взаимосвязанное целое, работающее на общую системную цель. При этом они остаются относительно самостоятельными, что позволяет разграничивать их функции в общем логистическом потоке.

Интегративные (или синергические) свойства логистической системы - свойства, возникающие именно в системе и не присущие в отдельности ни одному из элементов.

В общем виде, цель любой логистической системы состоит в удовлетворении требований потребителей и описывается семью параметрами: покупатель, товар, качество товара, количество товара, время доставки, место доставки, затраты [7, с. 113].

Если исходить из того, что основным субъектом экономической и логистической деятельности является предприятие той или иной отрасли, то можно выстроить следующую иерархию логистических систем (Таблица 1).

Что касается классификации логистических систем, то имеются различные подходы к данной проблеме. Большинство приверженцев логистической теории считают, что деление логистических систем на макрологистические и микрологистические оправдано исходя из принципа деления не только логистики на вышеуказанные уровни, но и экономики в целом. Классификация В.И. Сергеева [11, с. 55] является в данном вопросе наиболее распространенной. Согласие с ней высказывают В.Н. Менжерес, К.В. Инютина и др. Три уровня логистических систем (макро-, мезо- и микро-) в своих исследованиях выделяют А.И.Семененко [9], А.А.Смехов [12]. Данную проблему замечает и раскрывает А.В.Зырянов[2, с.14-27], а С.Б.Карнаухов выделяет дополнительно металогистические системы [3, с. 39].

Фактором, который позволяет интегрировать все элементы логистической системы в четко функционирующей механизм, является материальный поток. Под материальным потоком, когда говорят о принципах логистики, понимают динамичные соединения и связи всех процессов и операций при добыче, обработке и переработке, складировании, транспортировке и распределении грузов в сфере материального производства, на промышленных предприятиях, в цехах, производственных участках и т.д. [10, с. 139]

Материальный поток является центральным элементом в логистической системе, который содержит интегрирующий образ системы в целом. В этом случае поток первичен по отношению к запасу, выполняющему дополнительную и обеспечивающую роль в логистике. Образование запасов обусловлено технико-технологической и организационной структурами внутрисистемного материального потока.

Сервисные потоки - потоки услуг (нематериальной деятельности, особого вида продукции или товара), генерируемые логистической системой в целом или ее подсистемой (звеном, элементом) с целью удовлетворения внешних или внутренних потребителей организации бизнеса. Характеристиками сервисных потоков выступают: неосязаемость, возможность участия покупателя, отсутствие скла-

дирования и транспортировки, структурирование и т.д. Указанные характеристики и особенности сервисных потоков играют очень важную роль в общем логистическом процессе в целом.

Таблица 1

Иерархия логистических систем

Вид логистических систем	Масштаб деятельности	Нефтегазовая промышленность	Агропромышленный сектор	Услуги гостеприимства
Глобальная	Мировое хозяйство	Мировое нефтегазовое хозяйство	Агропромышленное хозяйство	Мировой сектор туризма и гостеприимства
Национальная	Страна	Россия	Россия	Россия
Отраслевая	Отрасль	Нефтегазовая	Агропромышленность	Туризм и гостеприимства
Логистическая система	Предприятие	Нефтегазовая корпорация	Агропромышленное предприятие	Туристские компании, гостиницы
Подсистема	Подразделение предприятия	Разведка, добыча, переработка, сбыт, сервисные службы	Выращивание, переработка, разведение, сбыт, обслуживание	Организация туров, сопровождение туристов, размещение туристов
Элемент логистической системы	Рабочее место	Рабочее место	Рабочее место	Рабочее место

Финансовый поток в логистике подразумевает под собой направленное движение финансовых ресурсов, связанное с материальными, информационными и иными потоками, как в рамках логистической системы, так и вне её. Чем крупнее логистическая система, тем более многочисленные и разветвленные в ней логистические цепочки и тем сложнее схемы движения финансовых потоков. В современных условиях усложнения производственных, транспортных и распределительных систем процесс управления финансами дополнительно усложняется, более актуальными становятся структурирование резервов, определение их свойств, выявление факторов влияния и воздействия. Для повышения прозрачности финансовых потоков в микро-, мезо- и в макрологистических системах необходимо иметь четкое представление о характеристиках потоков. К ним относятся: объем, стоимость, время и направление. Дополнительные характеристики могут быть определены исходя из специфики и потребностей предприятия и его места в логистической системе.

Информационным потоком выступает поток сообщений в устной, документной (бумажной и электронной) и других формах, сопутствующий материальному или сервисному потоку в рассматриваемой логистической системе и предназначенный в основном для реализации управляющих функций.

Под потоковыми процессами в логистике управления резервами понимается целенаправленное движение материальных и/или нематериальных ценностей (информационных, трудовых, финансовых, сервисных потоков) от поставщика к потребителю. В качестве и поставщика и потребителя ценностей могут выступать как самостоятельные субъекты рынка, так и их структурные подразделения. В первом случае организация потоковых процессов происходит в рамках хозяйственных связей, устанавливаемых между продавцом и покупателем товаров и услуг. Во втором случае потоковые процессы происходят в пределах конкретного предприятия (организации) между его структурными подразделениями. В теории логистики эти потоковые процессы получили название внутрипроизводственных потоков.

Факторами возникновения объективных условий для зарождения и реализации логистической концепции в производственно-коммерческой деятельности и на уровне реализации целевых государственных программ регулирования экономического и социального развития общества являются:

1. Организационное единство потокового процесса.
2. Технологическое единство потокового процесса.
3. Экономическое единство потоковых процессов товарообмена и воспроизводства.
4. Информационное единство потоковых процессов [10, с. 138-139].

При этом основной предпосылкой, обеспечивающей организационное единство товарного и вос-

производственного потокового процесса, является юридическое право одного субъекта организационно (административного) управлять (распоряжаться, принимать решения) всем циклом потокового процесса товарообмена и воспроизводства.

Предпосылками, обеспечивающими технологическое единство потокового процесса, являются технологическая структура самостоятельного производственно-коммерческого объекта (предпринимательской системы), форма его специализации, степень охвата технологического цикла воспроизводства и распределения продукта.

Предпосылками экономического единства потокового процесса является степень диверсификации производственно-коммерческой деятельности, единство целевого результата (общий интерес в результатах всех субъектов предпринимательства) производственно-коммерческой деятельности во всех звеньях потокового процесса.

Предпосылками информационного единства потоковых процессов являются взаимосвязанные "информационные тенденции" общественного развития: информационный продукт, способность к взаимодействию, ликвидация промежуточных звеньев, глобализация, конвергенция.

В отечественной и зарубежной науке известны различные теоретические и методологические подходы к управлению потоковыми процессами предприятий. Проведенный обзор современного этапа развития методологии, аппарата исследования и моделей управления потоками позволяет констатировать следующее:

Во-первых, решение задачи управления потоками идет в следующих основных направлениях: управление локальными потоками без четкой идентификации взаимосвязей между ними; при этом объектом управления являются потоки в контуре операционного цикла, не учитывается потоковый характер воздействия внешней среды на предприятие; оценка эффективности предприятия как системы потоковых процессов производится с помощью классических показателей, недостаточно полно отражающих взаимоотражение потоков.

Во-вторых, настоящий период разработки теории и методологии управления потоками характеризуется все большим использованием современного математического аппарата. В этой связи необходимы дальнейшие шаги по разработке принципов и критериев управления потоками предприятий, поэтому целесообразно выделять следующие принципы управления потоковыми процессами:

1. Системность. Значительные резервы повышения эффективности предприятия заключены в использовании системного подхода к оптимизации. Наличие единства потоков диктует необходимость не локальной, а системной оптимизации.

2. Синергизм, основывающийся на управлении триедиными материальными, финансовыми и информационными потоками, образующими иерархию из базовой и надстроечной активности. Активность - это определенный режим функционирования соответствующего потока в направлении интеграции (структурной, функциональной, организационной, экономической, информационной) с другим потоком, порождающий эффект синергии в виде повышения эффективности функционирования предприятия.

3. Гибкость управления внешней и внутренней средой. Необходима организация такого взаимодействия потоковых процессов, которая вела бы к поддержанию уровня вариабельности внешней и внутренней среды предприятия на уровне, необходимом для образования резервов, обеспечивающих устойчивость и развитие предприятия при оптимальных издержках.

4. Комплексная оценка издержек.

Кроме этого, применительно к управлению резервами в крупных корпорациях на сегодняшний день существует ряд основных особенностей организации и управления потоковыми процессами, к числу которых относятся:

- наличие тесных экономических взаимосвязей логистической системы управления потоковыми процессами конкретной корпорации с внешней средой;
- необходимость интегрирования производственных потоковых процессов внутри корпорации;
- частое наличие специфики многоступенчатого производства;
- пребывание продукта в производственном цикле в течение длительного времени, что обусловлено спецификой использования сложных технологий в производстве той или иной продукции корпорации;
- повсеместная необходимость организации сервисного обслуживания потребителей, включаю-

щего гарантийное и постгарантийное обслуживание.

Вышеперечисленные особенности организации и управления потоковыми процессами должны обязательно учитываться при установлении хозяйственных связей предприятий и их логистизации, предусматривающей создание логистических систем, логистических цепей и других логистических образований в отечественной промышленности и сфере услуг.

Таким образом, оптимизация потоковых процессов в условиях управления резервами предприятий с целью обеспечения их гибкости требует дальнейшей проработки в области постановки задач в условиях неопределенности и рисков российской экономики, в области нахождения оптимального уровня соответствия потоков, повышения эффективности всей логистической системы за счет оптимизации ее структуры, организационно-экономического механизма, а также оптимизации затрат, ориентированных на максимальное удовлетворение рыночных потребностей

Литература.

1. Гопферт И. Логистика сегодня и в будущем // Jahrbuch Logistik, 2001.

2. Зырянов А.В. Некоторые проблемы логистики и развитие понятийного аппарата исследования региональных логистичаских систем // Современные проблемы экономической теории и практики: Межвуз. науч. сб. Уфа: УГНТУ, 2004.

3. Карнаухов С.Б. Логистические системы в экономике России. М., Благовест-В., 2002.

4. Киршина. Коммерческая логистика. М., 2003.

5. Коидзуми Е. Логистика в промышленной сфере / Материалы семинара Японского центра. М., 2003. № 1290.

6. Корпоративная логистика. 300 ответов на вопросы профессионалов / Под ред. В.И. Сергеева. М.: ИНФРА-М., 2004.

7. Костоглодов Д. Д. Логистика фирмы. М.: ПРИОР, 2004.

8. Родионова В. Н., Туровец О. Г., Федоркова Н. В. Логистика: Конспект лекций. М.: ИНФРА-М, 2002.

9. Семененко А. И. Предпринимательская логистика. Ч. 1. СПб.: СПбУЭФ, 1994.

10. Семененко А.И., Сергеев В.И.. Логистика. Основы теории: Учебник для вузов. СПб.: Союз, 2001.

11. Сергеев В. И. Логистика в бизнесе: Учебник. М.: ИНФРА-М, 2001.

12. Смехов А. А. Введение в логистику. М.: Транспорт, 1993.

13. Стаханов В. Н., Тамбовцев С. Н. Промышленная логистика: Учеб. пособие. М.: ПРИОР, 2000.

МИНАКОВ В.Ф., АЗАРОВ И.В.

МОДЕЛИРОВАНИЕ КОНЪЮНКТУРЫ ИНФОТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОГО РЫНКА

В настоящее время рынок инфотелекоммуникаионных услуг является наиболее стремительно развивающимся. В среднем ежегодные темпы развития данной отрасли составляют 30-35%, что существенно выше, чем в других отраслях экономики. Важно отметить, что в структуре телекоммуникационного рынка проявляется тенденция снижения темпов роста сегмента мобильной связи и увеличение доли услуг передачи данных. Одновременно снижаются темпы развития инфраструктуры мобильной связи, так как основная доля населения уже пользуется такими услугами при этом растет спрос на услуги передачи данных. Увеличение такого спроса заставляет телекоммуникационных операторов развивать соответствующую инфраструктуру. Целью данной статьи является анализ и моделирование конъюнктуры инфотелекоммуникационного рынка.

С целью построения наиболее адекватной математической модели было произведено исследование данного рынка в г. Ставрополе в период ноябрь-декабрь 2005 г. В процессе анализа рынка было опрошено 300 респондентов во всех районах города в возрасте от 18 до 50 лет. Исследование проводилось по результатам анкетирования, при этом учитывались ответы на вопросы анкеты только теми респондентами, которые уже пользуются услугами глобальной сети. А тем респондентам, которые в

настоящее время не пользуются услугой доступа в Интернет предлагалось ответить на вопрос: "Когда в будущем Вы намерены подключиться к глобальной сети". Распределение ответов на поставленный вопрос представлено на рисунке 1. Следует отметить, что из 300 респондентов на данный вопрос дали ответ 200 человек и, следовательно, представлены на рисунке 1. Распределение характеризует тенденцию роста Интернет-аудитории в долевом выражении только от активной части населения, использующие ресурсы Интернет или намеривающие их использовать. При этом результаты обследования представлены нарастающим итогом.

Рисунок 1. Тенденции роста Интернет-аудитории.

Анкетированием получена структура пользователей Интернета по сферам использования, представленная в таблице 1.

Установлен уровень затрат пользователей глобальной сети (в г. Ставрополе): ежемесячная оплата услуг провайдеров, в среднем, составляет 365 рублей. При этом 95% не довольны скоростью соединения, 60% обрывами соединения, 30% низким качеством обслуживания и 40% высокой стоимостью соединения. По мнению респондентов, в настоящее время, необходимая скорость передачи данных в Интернете в среднем равна 655 килобит в секунду.

Таблица 1

Структура сфер применения глобальной компьютерной сети Интернет

Сфера использования	Лично	Коллеги	Знакомые	Друзья
Производственная деятельность	22%	22%	24%	20%
Осуществление платежей	10%	15%	32%	18%
Маркетинг	4%	4%	14%	14%
Менеджмент	6%	4%	8%	2%
Электронные торги	10%	8%	6%	6%
Получение профессиональной информации	80%	50%	50%	64%
Другое	56%	30%	30%	44%

Для анализа деятельности основных провайдеров на телекоммуникационном рынке региона и распределения клиентов респондентам предлагалось ответить на вопрос: "Какой Интернет-провайдер Вас обслуживает". Структура распределения провайдеров края по числу клиентов представлена на рисунке 2.

Из рисунка 2 следует, что основную долю рынка обслуживает МРК ЮТК г. Ставрополя. Данное положение объясняется тем, что население уже пользуется стационарными телефонами данной компании и соответственно, больше доверяет ей. Кроме того, предпочтение пользователей зависит от рекламных акций в средствах массовой информации, на рекламных щитах, брендинга (ЮТК-успешный бренд на территории Южного федерального округа) и ряда других факторов. Наконец, сегментация

рынка зависит от времени деятельности той или иной компании. Так, например, телекоммуникационная компания "Искра" успешно функционирует на рынке телекоммуникационных услуг более длительный срок по сравнению с другими компаниями и поэтому, занимает более высокие позиции.

Рисунок 2. Структура телекоммуникационного рынка Ставропольского края.

Установлено, что в структуре телекоммуникационных услуг появился выход в Интернет с помощью мобильного телефона. В настоящее время он составляет не более 4% от услуг.

Сопоставительный анализ тарифов доступа в Интернет по картам экспресс-оплаты представлен в таблице 2.

Таблица 2

Стоимость пользования Интернетом по картам экспресс-оплаты, руб./час

	Номинал карты				
Время	До 100 рублей	100 рублей	200 рублей	300 рублей	500 рублей
Провайдер «SIL»					
с 7:00 до 19:00	-	15	14	-	13
с 19:00 до 24:00	-	11	10	-	9
с 24:00 до 7:00	-	9	7,50	-	6,90
Провайдер «VIP-LINE»					
с 7:00 до 19:00	-	15	15	-	15
с 19:00 до 24:00	-	15	15		15
с 24:00 до 7:00	-	10	10	-	10
Провайдер «ЮТК»					
с 7:00 до 19:00	16,20	16,20	16,20	-	12,60
с 19:00 до 24:00	12,60	12,60	12,60	-	9,40
с 24:00 до 7:00	5,40	5,40	5,40	-	4,50
Провайдер «Искра»					
с 7:00 до 19:00	-	12,8	12,8	-	12,8
с 19:00 до 24:00	-	12,8	12,8	-	12,8
с 24:00 до 7:00	-	7,68	7,68	-	7,8
Провайдер «Ставропольские телекоммуникации»					
с 7:00 до 19:00	16	-	14	12	-
с 19:00 до 24:00	12	-	10,5	9,5	-
с 24:00 до 7:00	10	-	8,5	6,5	-

Из таблицы 2 следует, что наиболее "молодые" провайдерские компании предлагают меньшую стоимость оплаты доступа в Интернет, что наглядно видно на примере организации SIL. При этом следует отметить, что крупнейшая и старейшая компания предоставляет провайдерские услуги с наименьшей стоимостью в период с 24 до 7 часов. Таблица 2 наглядно показывает, что ЮТК в предоставлении коммутированного доступа не является монополистом на рынке провайдерских услуг.

Следующим этапом анализа телекоммуникационного рынка является исследование ежемесячного трафика пользователей Интернетом (рисунок 4).

Экономическую эффективность от использования Интернет-технологий, по мнению респондентов, может принести информация от анализа товарных, сырьевых, финансовых и прочих рынков и оценивают в среднем в 13,5 рублей эффекта на 1 рубль затрат (рисунок 5).

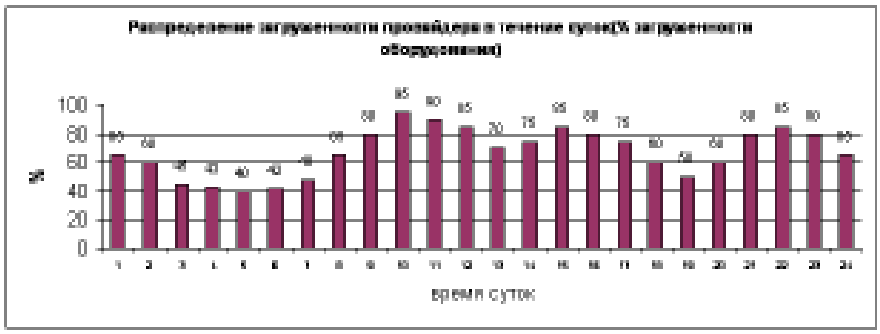


Рисунок 3. Гистограмма распределение нагрузки по часам суток.

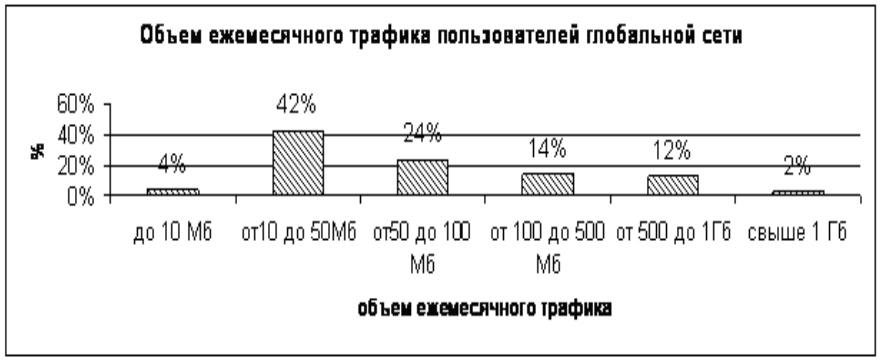


Рисунок 4. Распределение использования Интернета по размеру ежемесячного трафика.

Из 300 опрошенных респондентов 50% считают необходимым перевести в сетевой режим (через глобальную сеть) не более 30% платежей всех видов, 30% - до 60% всех осуществляемых платежей и 10% - до 80% платежей. На вопрос "какую долю личных платежей Вы хотели бы перенести в разряд электронных" 10% опрошенных совсем не хотели бы переводить личные платежи через глобальную сеть, 30% - хотели бы перевести до 50% личных платежей, и 50% опрошенных хотели бы перевести до 80% личных платежей в разряд электронных.

Рисунок 5. Оценка экономической эффективности от использования Интернет-технологий.

До 30% опрошенных считают, что необходимо расширить сеть общественного доступа в Интернет на 100% и выше, 50% респондентов считают необходимым увеличение на 80% и 10% - до 30%. При этом респонденты высказывали предложения по созданию беспроводных систем доступа. В настоящее время такую услугу предоставляет только компания VIP-LINE и только в одном месте города, что крайне недостаточно, и при этом следует учесть, что спрос на данную услугу уже сформировался.

Рассмотренные выше показатели характеризуют востребованность той или иной услуги и, соответственно, полезны для формирования предложения со стороны телекоммуникационных компаний на соответствующие услуги.

Для определения области равенства спроса и предложения на телекоммуникационном рынке получены их зависимости от тарифов провайдерских организаций.

При построении кривой предложения использовалась ежемесячная тарифная плата и не учитывались доходы, полученные в результате превышением пользователя лимитного объема трафика. На рисунке 6 представлено графически соотношение спроса и предложения на рынке телекоммуникационных услуг. При этом следует учесть, что данные, представленные на рисунке, включают в себя только затраты на пользование провайдерскими услугами и не включают в себя ежемесячные платежи за традиционные услуги связи (телефонные разговоры проводного вещания, радио и сотовую связь).

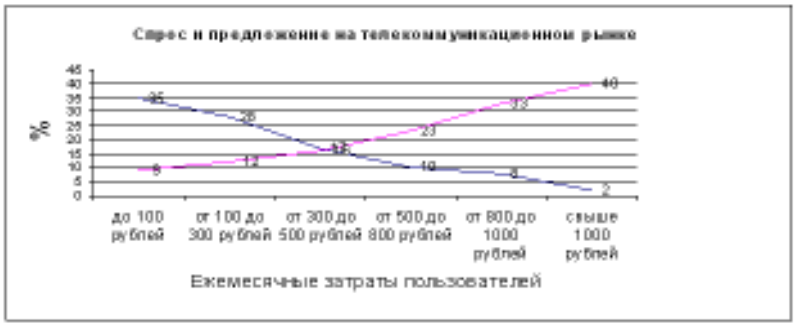


Рисунок 6. Спрос и предложение на телекоммуникационном рынке.

Следующим шагом при анализе рынка телекоммуникаций, является построение линии тренда (сглаживание ряда). Для кривых спроса и предложения получено уравнение тренда, в виде полинома второй степени, имеющего следующий вид:

$$F(x) = k_1 x^2 + k_2 x + k_3 \qquad (1)$$

где k_1, k_2, k_3 -ежемесячные затраты пользователей.

Рассчитав коэффициенты по методу наименьших квадратов, получим полиномы второй степени, описывающие спрос и предложение.

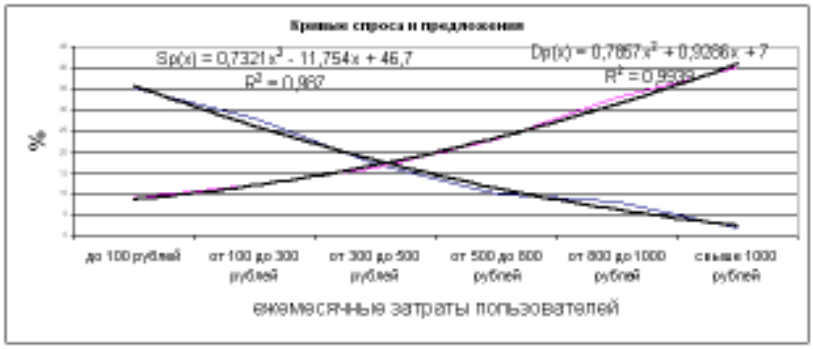


Рисунок 7. Кривые спроса и предложения.

Для кривой спроса справедлива следующая зависимость:

$$S_p(x) = 0.7321x^2 - 11.754x + 46.7 \qquad (2)$$

Для предложения справедлива зависимость вида:

$$D_s(x) = 0.7857x^2 + 0.9286x + 7 \quad (3)$$

Пересечение кривых спроса и предложения представлены на рисунке 7.

Следующим этапом исследования телекоммуникационного рынка является нахождение равновесного состояние на рынке инфотелекоммуникационных услуг доли населения, имеющую адекватные ежемесячные расходы на пользование глобальной сетью. Для этого приравняем уравнения (1) и (2) и найдем соответствующее их равенству значения ежемесячных затрат на услуги провайдера.

В результате решения исходного уравнения получаем, что оптимальные ежемесячные затраты пользователей Интернетом должны составлять 308 рублей, при этом данные затраты позволят обслужить 17% клиентов любой провайдерской организации.

Рассмотренная выше модель наглядно показывает, какие тарифные планы могут составлять провайдерским организациям с целью удовлетворения того или иного уровня спроса на инфотелекоммуникационном рынке.

ПАТРИНА Е.Н.

УРОВНЕВАЯ ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ СФОРМИРОВАННОСТИ ПЕДАГОГИЧЕСКОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ ПРЕПОДАВАТЕЛЕЙ ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ

В современном обществе, где знания, уровень интеллектуального развития человека становятся главным стратегическим ресурсом и важнейшим фактором развития экономики, значительно повышается социальный статус высшего профессионального образования, предъявляются новые требования к его уровню и качеству. Особо выделяется проблема подготовки преподавателей вузов, способных осуществлять многофункциональную деятельность, связанную с профессиональным образованием и обладающих достаточно высокой педагогической компетентностью, позволяющей работать в постоянном режиме инновационного развития. Потребность в педагоге, последовательно и полноценно реализующем социальный и профессиональный эффект образования, формирующем прежде всего личность человека нового века, способного к творчеству, к самореализации в столь быстро изменяющемся мире, ставит перед высшей школой качественно новые задачи.

Это обстоятельство обусловило необходимость использования так называемого "компетентностного" подхода как в определении основных целей образования, так и оценке педагогической деятельности, в основе которой лежит триединая сущность преподавателя высшей школы: "специалист-педагог-воспитатель". Основные требования, предъявляемые к преподавателю высшей школы могут быть сформулированы исходя из этого через набор ключевых системообразующих компетентностей: профессиональная, педагогическая, коммуникативная, социально-экономическая и общекультурная.

Педагогическая компетентность преподавателя высшей школы - ведущий фактор становления и развития профессионала, позволяющий "ликвидировать несоответствие между существующим образованием и реальными образовательными потребностями". Суть данного подхода состоит, образно говоря, в том, что цели обучения формулируются в виде триады - "умение педагогически действовать", "умение быть педагогом" и "умение жить в создаваемом педагогическом пространстве". Именно поэтому педагогическая компетентность объединяет в себе интеллектуальную и навыковую составляющую педагогического образования, включает не только когнитивную и операционально-технологическую составляющие, но и мотивационную, этическую, социальную и поведенческую, а также результаты обучения (педагогические знания и умения), систему ценностных ориентации и др. Сформированность педагогической компетентности преподавателя высшей школы означает способность мобилизовать полученные психолого-педагогические знания, умения, опыт и способы поведения в условиях конкретной педагогической ситуации, конкретной преподавательской деятельности.

Критериями для выявления уровней сформированности педагогической компетентности преподавателя высшей школы являются мотивационно-личностное отношение к педагогической деятельности; сформированность психолого-педагогических знаний, ненобходимых для ее осуществления; технологическая готовность; выраженность рефлексивных умений, связанных с педагогической дея-

тельностью. С учетом выделенных критериев выявлены четыре уровня сформированности педагогической компетентности преподавателей: высокий (оптимальный), продвинутый (допустимый), средний (критический), низкий (недопустимый),.

Проведенное диагностическое обследование (133 респондента) состояния профессиональной педагогической компетентности преподавателей: не имеющих базового педагогического образования (стаж работы до 5 лет) - 35 человек; прошедших обучение по дополнительным (к высшему) квалификациям "Преподаватель" и "Преподаватель высшей школы" - 56 человек; имеющих базовое педагогической образование - 42 человека позволили дать обобщенные характеристики преподавателей высшей школы, отнесенных к различным уровням проявления педагогической компетентности:

- высокий (оптимальный), характеризующийся проявлением яркой педагогической направленности при постановке и реализации профессиональных педагогических целей; знанием основ методологии наук, воспитания, развития и обучения, педагогических технологий; владением научно-исследовательскими, проектировочными умениями организации учебного процесса; проявлением творчества, уверенности в использовании имеющихся знаний как средства личностного и профессионального обогащения; доминированием ценностно-смысловых мотивов; уровнем конвенционального общения; успешным овладением инновационными технологиями обучения и развитой саморефлексией;

- продвинутый (допустимый), в основе которого нацеленность на достижение высоких результатов в обученности и воспитанности студентов; глубокая осведомленность, эрудиция и системность знаний не только в спецдисциплинах, но и психолого-педагогических науках; уверенное владение различными современными технологиями обучения и проектированием собственной микротехнологии; высокий уровень рефлексии, критичности; глубокий анализ результатов собственной профессионально-методической деятельности;

- средний (критический), где наблюдается преобладание внешних мотивов в формировании или повышении педагогической компетентности; заинтересованность в современных педагогических технологиях преподавания; ориентация в современных проблемах дидактики, умение провести критический и сравнительный анализ педагогических ситуаций; владение терминологическим аппаратом педагогики, проявление самостоятельности, целеустремленности, творчества; рефлексия собственной педагогической деятельности; не умение строить конструктивное, бесконфликтное общение на основе эмпатического отношения к студентам; использование, как правило, внешних стимулов воздействия; несистемность научно-теоретических педагогических знаний, непонимание их продуктивного потенциала для осуществления своей профессиональной деятельности; ограниченность в выборе инновационных технологий; непоследовательность в выработке у студентов самооценочной и диагностико-корректирующей деятельности;

- низкий (недопустимый), который характеризуется направленностью на преподавание в личных целях; ситуативным и слабовыраженным познавательным интересом к дисциплинам психолого-педагогического цикла; преимущественно теоретическими знаниями и неумением использовать их в практике реализации педагогического взаимодействия; страхом перед ошибками, кратковременными желаниями преодолеть трудности в учебной деятельности, достичь лучших результатов в профессиональном становлении; исключительно внешними мотивами в повышении педагогической научно-теоретической компетентности; манипулятивном и стандартизированном уровнями общения с использованием стимулов внешней мотивации; не владением технологией обучения, отсутствием самооценочной и диагностико-коррекционной деятельности студентов; слабым знанием педагогических теоретико-методологических основ; недостаточно развитой рефлексией.

Выделенная уровневая дифференциация позволила в качестве критериев педагогической компетентности преподавателя высшей школы определить:

- сформированность психологической компетенции, характеризующейся следующими новообразованиями: направленность на взаимодействие как средство личностного и профессионального общения; знание спецдисциплины и коммуникативных стратегий; коммуникативные способности; рефлексия достигнутого уровня развития как личности и профессионала; рефлексия качества результатов реализации собственной модели педагогической деятельности;

- формирование дидактической компетенции, в результате которой появляются такие новообразования, как: знание методологии, психолого-педагогических основ развития, воспитания и обучения

вообще и вузовского обучения в частности; умение преподавать свой предмет;

- развитие методической компетенции, позволяющей технологично проектировать учебный процесс, обладающий личностной направленностью; а также нестандартно решать возникающие педагогические задачи (креативность, инициативность, антиципация результатов).

В самом понятии компетентности заложена идеология интерпретации содержания педагогического образования, формируемого "от результата" ("стандарт на выходе"), а компетентностный подход, в свою очередь, включает в себя идентификацию основных педагогических умений, которые формируются в рамках формального, неформального и внеформального образования. Тем не менее, основная роль в формировании педагогической компетентности преподавателей высшей школы и уровневому продвижению ее сформированности принадлежит дополнительному образованию, реализуемому во внутривузовской системе повышения квалификации.

Процессуальный аспект данной проблемы предполагает изменение мотивациии усвоения и применения психолого-педагогических знаний, полученных в процессе дополнительной образовательной подготовки: из средства лишь добывания новых знаний в средство самореализации и самоутверждения через использование системных психолого-педагогических знаний в непосредственной практике вузовской работы. Реконструкция процессуально-технологических условий реализации интегративной модели педагогической компетентности, приведение их в соответствие с интегративным содержанием, содержательно-целевыми установками и условиями дополнительной профессиональной подготовки (получение дополнительной (к высшему) квалификации "Преподаватель высшей школы", курсов повышения квалификации, методологических и методических семинаров) требуют разрешения существенных вопросов, создания определенных педагогических условий, связанных с системой построения учебных ситуаций познания, через которые необходимо "провести" преподавателя, чтобы он самостоятельно овладел интегративно-личностным опытом. Необходимая для этого система процессуально-технологических условий дополнительного образования представляет собой довольно сложную комбинацию разнообразных организационных, методических, технологических элементов обучения. Их сочетание, определение уровня специфических учебных ситуаций обусловлено, прежде всего, типологической структурой всей образовательной программы получения дополнительной (к высшему) квалификации "Преподаватель высшей школы", главной целью которой, безусловно, является формирование педагогической компетентности и повышение квалификации преподавателей, осуществляющих учебно-воспитательный процесс в вузе.

Выделение уровней сформированности различных составляющих педагогической компетентности стало возможным благодаря сформированной на предыдущей стадии рефлексии и достаточно адекватной самооценке преподавателей (34 человека), проходивших обучение по данной образовательной программе. Методика по оценке педагогической знаний, проводилась дважды: первый раз - в начале обучения (на установочной сессии); второй раз - в конце обучения (при подготовке к итоговой аттестации - государственному квалификационному экзамену).

Динамика зафиксированных в результате проведенной психодиагностики изменений, произошедших в формировании педагогической компетентности преподавателей экспериментальной группы в количестве 34 человек (группа А исходная и А1 итоговая), представлена в сводной таблице, а также дана и в графическом изображении, что позволяет более наглядно сравнить полученные данные с замерами по контрольной группе преподавателей в количестве 30 человек, не участвовавших в эксперименте (соответственно группа В и В1):

Как видно из представленных данных, группа А показывает довольно стабильную и наиболее ярко выраженную в сравнении с группой В тенденцию роста высокого и продвинутого уровней (соответственно на 20% и на 24%) по сравнению с теми же показателями контрольной группы (0 и 7%), что безусловно подтверждает результативность проделанной работы и эффективность разработанной модели. Обратная закономерность видна и в плане снижения среднего и низкого уровней по группе А на 36% и 18%, тогда как в группе В наблюдается стабилизация по среднему уровню и намного меньшее на 7% снижение по недопустимому уровню в сравнении с экспериментальной группой.

Таблица 1
Динамика уровневых показателей педагогической компетентности (группа А)

Фазы Эксперимента (А исходная / А1 итоговая)	Уровни сформированности педагогической компетентности преподавателей экспериментальной группы			
	Оптимальный (высокий)	Допустимый (продвинутый)	Критический (средний)	Недопустимый (низкий)
Педагогическая компетентность	6 чел / 13 чел 18% / 38%	8 чел / 16 чел 23% / 47%	14 чел / 5 чел 41% / 15%	6 чел / - 18% / -
Дидактическая подготовка	6 чел / 12 чел 18% / 35%	9 чел / 16 чел 26% / 47%	12 чел / 5 чел 35% / 15%	7 чел / 1 чел 21% / 3%
Психологическая подготовка	7 чел / 13 чел 21% / 38%	10 чел / 15 чел 29% / 44%	15 чел / 6 чел 44% / 18%	2 чел / - 6% / -
Методическая подготовка	4 чел / 16 чел 11% / 47%	7 чел / 14 чел 21% / 41%	14 чел / 4 чел 41% / 12%	9 чел / - 27 % / -

Таблица 2
Динамика уровневых показателей педагогической компетентности (группа В)

Фазы Эксперимента (В исходная / В1 итоговая)	Уровни сформированности педагогической компетентности преподавателей контрольной группы			
	Оптимальный (высокий)	Допустимый (продвинутый)	Критический (средний)	Недопустимый (низкий)
Педагогическая компетентность	8 чел / 8 чел 27 % / 27 %	10 чел / 12 чел 33 % / 40 %	7 чел / 7 чел 23 % / 23 %	5 чел / 3 чел 17 % / 10 %
Дидактическая подготовка	7 чел / 6 чел 23 % / 19 %	9 чел / 11 чел 30 % / 37 %	8 чел / 8 чел 27 % / 27 %	6 чел / 5 чел 20 % / 17 %
Психологическая подготовка	6 чел / 7 чел 20 % / 23 %	9 чел / 11 чел 30 % / 37 %	11 чел / 9 чел 37 % / 30 %	4 чел / 3 чел 13 % / 10 %
Методическая подготовка	4 чел / 7 чел 14 % / 23 %	7 чел / 9 чел 23 % / 30 %	12 чел / 8 чел 40 % / 27 %	7 чел / 6 чел 23 % / 20 %

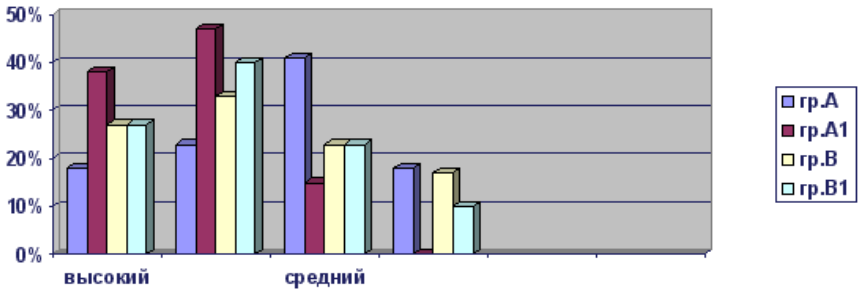


Диаграмма 1
Сравнительный анализ уровневых показателей педагогической компетентности групп А и В

Имеющийся опыт проектирования и реализации учебного процесса в системе повышения квалификации преподавателей с позиции интегративного подхода позволяет выделить следующие основные типы организации и проведения интегративных курсов с педагогической доминантой:

1. Интегративный "линейный" тип - целевые, тематические, проблемные курсы, имеющие блочно-модульный характер построения и ориентированные на слушателей с низким или средним уровнем педагогической компетентности с учетом их общей профессиональной направленности. Приме-

ром данного типа может служить проблемный семинар преподавателей-кураторов "Моделирование и построение единой системы воспитательной работы в вузе".

2. Дифференцированно-интегративный "нелинейный" тип - дифференцированный подход к выявлению уровней профессиональных затруднений, запросов и интересов слушателей и последующую интеграцию их по группам обучения с учетом уровня интегративности профессиональной педагогической компетентности и профессиональных интересов. В соответсвии с полученной информацией, наряду с инвариативным (базовым) компонентом педагогической подготовки и ее вариативной части (частей), осуществляется групповая и индивидуальная работа со слушателями. Реализация данного типа представлена в программах курсов повышения квалификации преподавателей:

- "Современные информационные технологии и их использование в образовательном процессе", где наряду с общими теоретическими и практическими занятиями предусмотрены групповые по предметной направленности деятельности (специфика реализации программного обеспечения по общегуманитарной, правовой и экономической направленности в учебно-воспитательном процессе);

- "Школа педагогического мастерства", сочетающая в себе такие формы работы как установочные лекции, показательные практические занятия, семинары, итоговые конференции преподавателей, индивидуальные консультации и закрепление педагогов-наставников.

3. Интегративно-модульный (модульно-структуированный тип) - нелинейная ситуация открытого диалога, основанного как на прямой, так и на обратной связи, когда вокруг его стержневой идеи концентрируется внутрипредметный и межпредметный материал, связанный с интегративным измерением изучаемой проблемы. Безусловно, данный тип ориентирован на слушателей с высоким уровнем профессиональной педагогической компетентности (интегративности). Только в этом случае возникает ситуация утверждения собственных сил, способностей и педагогической позиции преподавателя, инициирование его к разработке собственной методической системы. По главной своей сути, это и есть стимулирующее образование, нацеленное на самораскрытие, самопроявление преподавателя в педагогическом творчестве и сотрудничестве.

Именно таковым и является процесс обучения на факультете дополнительного образования и повышения квалификации по получению дополнительной (к высшему) квалификации "Преподаватель высшей школы". На этой же основе выстраиваются программы стажировок преподавателей, а также программы методических семинаров.

Рисунок 1. Элементы педагогической компетентности преподавателя.

В рамках выделенных основных типов системы дополнительного образования и повышения квалификации могут существовать различные их сочетания, вариативные подтипы обучения: прямого и/или контекстного; диалогового и/или инструктивного; информирующего и/или исследовательского; индивидуального и/или коллективного; внешнерегулируемого и/или самообразовательного.

Именно их интегративная ориентация обусловливает соответствующие тенденции формирования педагогических (организационно-методических, а также процессуально-технологических) условий обучения.

Практика реализации различных типов повышения квалификации преподавателей высшей школы показали, что учебно-познавательная деятельность оказывается эффективной, когда органически использует и включает самые различные современные методы, формы и направления, а сами отдельные программы являются неотъемлемой составной частью общего единого интегрированного пространства системы дополнительного образования, что позволяет наблюдать позитивную уровневую динамику сформированности педагогической компетентности преподавателей, включенных в единую систему работы по формированию педагогической компетентности через различные формы дополнительного образования.

ПИМАХОВ Р.Ю.

ВЫБОР ОПТИМАЛЬНОЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

Автором разработаны методические рекомендации по использованию инструментов эконометрики для выбора оптимальной ценовой стратегии в условиях неопределённости рыночной конъюнктуры. Автор предлагает следующий алгоритм построения модели:

1. На основе данных маркетингового исследования определяются возможные состояния рыночной конъюнктуры и возможные стратегии предприятия.

2. По результатам данного исследования строится платёжная матрица (табл.1). Ячейки матрицы заполняются прогнозными значениями объёмов продаж. Эти значения определяем методом множественного регрессионного анализа.

Таблица 1

Платёжная матрица (на пересечении столбцов и строчек указываются значения объёмов продаж при реализации данной стратегии при данной конъюнктуре)

Предлагаемые стратегии	Возможные состояния рыночной конъюнктуры				
	П1	П2	П3	...	Пm
Стратегия 1	Y11	Y12	Y13	...	Y1m
Стратегия 2	Y21	Y22	Y23	...	Y2m
Стратегия 3	Y31	Y32	Y33	...	Y3m
...	...	...	...	...	
Стратегия n	Yn1	Yn2	Yn3	...	Ynm

Для этого строим модель множественной регрессии в виде зависимости между функцией (объём реализации) и факторами (цена реализации, цена конкурента, себестоимость, расходы на рекламу, индекс потребительских цен и т.д.) и использовать её как прогнозную модель.

$$Y=A+a1*X1+a2*X2+a3*X3+a4*X4+a5*X5+ \ldots + an*Xn \quad (1)$$

где: Y - прогнозный объём продаж;

X - независимые переменные (цена реализации, цена конкурентов расходы на рекламу и т.д.);

A - константа регрессии;

a - коэффициенты регрессии.

3. Прогнозные значения объёмов продаж для платёжной матрицы получают варьируя значениями переменных в соответствии с содержанием предлагаемых стратегий и возможных состояний рыночной конъюнктуры (Пm). В качестве состояний рыночной конъюнктуры рассматриваем различные сочетания внешних, независимых от предприятия факторов (цены конкурентов, инфляция, ёмкость рынка и т.д.), т.е. Пm - это прогнозное состояние рыночной конъюнктуры, характеризуемое определённым уровнем инфляции, ценовой политикой конкурентов, ёмкостью рынка и другими независимыми от предприятия внешними факторами.

В качестве стратегий предлагается рассматривать совокупность целенаправленных мероприятий предприятия, характеризующихся определённой ценовой и сбытовой политикой, уровнем издержек, рекламным бюджетом и другими подконтрольными предприятию факторами.

4. На основе данных платёжной матрицы определяются максиминные оценки стратегий (по Вальду), показывающие гарантированный максимальный выигрыш (объём продаж) в наихудших условиях.

5. Строим матрица рисков, в которой на пересечении столбцов и строчек указываются значения риска реализации данной стратегии при данном состоянии рыночной конъюнктуры, рассчитанные по формуле (2):

$$R=Ymax-Y \quad (2)$$

где: Y max - максимально возможный объём продаж при данном состоянии рыночной конъюнктуры; Y - объём продаж при реализации данной стратегии (табл.2).

Таблица 2

Матрица риска

Предлагаемые стратегии	Возможные состояния рыночной конъюнктуры				
	П1	П2	П3	…	Пm
Стратегия 1	R11	R12	R13	…	R1m
Стратегия 2	R21	R22	R23	…	R2m
Стратегия 3	R31	R32	R33	…	R3m
…	…	…	…	…	
Стратегия n	Rn1	Rn2	Rn3	…	Rnm

6. Значения матрицы рисков используются для определения минимаксных оценок стратегий (по Сэвиджу), показывающих гарантированное минимальное значение риска в самой неблагоприятной ситуации.

7. Для определения компромиссного решения между пессимистической оценкой по критерию Вальда (W) и оптимистической максимаксной оценкой (S), определяем значение критерия Гурвица (G) для каждой стратегии по формуле (2.43)

$$G = X * W + (1-?) * S \quad (2.43)$$

где: X - показатель пессимизма-оптимизма, определяемый экспертом на основе анализа конкурентных преимуществ. Для определения ? целесообразно использовать матрицы "Бостон консалтинг" групп и "МакКинзи".

8. На основании данных расчетов выбираем ту стратегию, компромиссное решение которой (критерий Гурвица) максимально.

Практическое применение технологии проиллюстрировано на фактической информации бизнес-проекта ЗАО "Прайм-тайм".

Рассмотрим выбор оптимальной ценовой стратегии предприятия при следующих условиях: Маркетинговое исследование показало, что определяющей характеристикой состояния рыночной конъюнктуры является индекс потребительских цен. В связи с этим в качестве состояний внешней среды рассматриваются различные темпы инфляции (12%, 14%, 18%, 20%, 22% от первоначального уровня).

В качестве стратегий предприятия - его ценовые стратегии:

Стратегия 1: Цена на 10% выше чем у конкурентов на данный момент;

Стратегия 2: Цена на 5% выше чем у конкурентов на данный момент;

Стратегия 3: Цена такая же как у конкурентов на данный момент;

Стратегия 4: Цена на 5% ниже чем у конкурентов на данный момент;

Стратегия 5: Цена на 10% ниже чем у конкурентов на данный момент.

Задача заключается в том, чтобы определить оптимальную ценовую стратегию предприятия для данных условий. Критериями оптимизации в данном случае выступают с одной стороны требования минимизации риска, а с другой максимизации выручки. Для построения платёжной матрицы строим прогнозную модель объёмов продаж методом множественного регрессионного анализа. Суть метода заключается в установлении функциональной зависимости между функцией (объём реализации) и факторами (цена реализации, цена конкурента, себестоимость, расходы на рекламу и т. д.). В качестве исходной информации автор использует данные об объемах реализации, цене реализации, цене конкурентов, рекламном бюджете, себестоимости и индексе потребительских цен, собранные за 24 месяца и представленные в таблице 3.

Таблица 3
Исходные данные

	Объем реализации	Время	Цена реализации (руб.)	Цена конкурента	Расходы на рекламу	Себестои-мость	Индекс потребительских цен
июль	8174,4	1	8	11	2,04869	125,1279	100%
август	5078,3296	2	8,3	12,5	2,04869	125,1279	103,90%
сентябрь	4507,20607	3	8,7	12,5	2,04869	125,1279	107,40%
октябрь	2257,19917	4	9,0	12,5	1,11938	81,34961	111,60%
ноябрь	3400,69735	5	9,4	13,5	1,11938	81,34961	115,70%
декабрь	2968,71778	6	9,7	13,5	1,11938	81,34961	117,50%
январь	2147,14258	7	10,1	13,5	0,84127	68,85095	121,50%
февраль	1325,56738	8	10,5	15,2	0,84127	68,85095	126,50%
март	2290,95609	9	10,9	15,7	0,84127	68,85095	131,40%
апрель	2953,34109	10	11,4	15,7	2,528	148,7527	137,40%
май	4216,28476	11	11,8	15,7	2,528	148,7527	142,10%
июнь	8227,56949	12	12,3	15,7	2,528	148,7527	147,80%
июль	8174,4	13	12,8	15,7	3,28002	190,9449	153,80%
август	5078,3296	14	13,3	15,7	3,28002	190,9449	156,20%
сентябрь	4507,20607	15	13,9	16,4	3,28002	190,9449	162,20%
октябрь	2257,19917	16	14,1	16,4	1,79216	127,9325	169,20%
ноябрь	3400,69735	17	15,0	16,4	1,79216	127,9325	174,30%
декабрь	2968,71778	18	15,6	16,4	1,79216	127,9325	181,00%
январь	2147,14258	19	16,2	16,7	1,3469	112,9034	187,70%
февраль	1325,56738	20	16,9	16,7	1,3469	112,9034	195,60%
март	2290,95609	21	17,5	17,9	1,3469	112,9034	204,10%
апрель	2953,34109	22	18,2	21,2	4,04741	241,5549	210,90%
май	4216,28476	23	19,0	21,2	4,04741	241,5549	213,50%
июнь	8227,56949	24	19,7	21,2	4,04741	241,5549	220,40%

Для построения регрессионной модели автор рекомендует использовать опцию "Регрессия" пункта "Анализ данных" меню "Сервис" ППП MS Excel.

В ходе регрессионного анализа были рассмотрены все возможные статистически значимые модели: шестифакторная модель, пяти-, четырёх-, трёх и двухфакторные модели. Из них в соответствии с F-критерием, коэффициентом детерминации, величиной стандартного отклонения остатков, и анализируя значимость факторов модели с помощью t-критерия выбираем наиболее значимые.

Из рассмотренных моделей наиболее адекватно описывает существующие данные следующая модель (рис.3.).

Запишем её в виде формулы:

Y= 6184,83 - 571,33*X1+2420,16*X2 - 1207,06*X3 + 16524,67*X4 - 310,87*X5

Где: Y - объём реализации;
Переменная X1 - время;
Переменная X2 - цена реализации;
Переменная X3 - цена конкурентов;
Переменная X4 - расходы на рекламу;
Переменная X5 - индекс потребительских цен.

	1	2
2		
3	*Регрессионная статистика*	
4	Множественный R	0,816062319
5	R-квадрат	0,665915712
6	Нормированный R-квадрат	0,546515375
7	Стандартная ошибка	1439,499879
8	Наблюдения	24
9		
10		*Коэффициенты*
11	Y-пересечение	6184,830123
12	Время	-571,3346668
13	Цена реализации	2420,166405
14	Цена конкурента	-1207,059756
15	Расходы на рекламу	16524,6671
16	Себестои-	310,872154
17		
18		

Рисунок 3. Прогнозная регрессионная модель.

Построенная модель имеет коэффициент корреляции r=0,816 и в значительной степени отражает динамику объёма продаж. Кроме того, при использовании специализированных математических и статистических пакетов точность построения моделей может быть существенно увеличена.

На основании прогнозной модели строим платёжную матрицу (табл. 4). В ней показаны прогнозные значения объёмов продаж на октябрь месяц следующего сезона при различных сочетаниях стратегий и состояний среды.

Таблица 4
Платёжная матрица

Ценовые стратегии	Состояние рыночной конъюнктуры					Максимин строки	Критерий Вальда	Минимакс строки
	П1	П2	П3	П4	П5			
Стратегия 1	3656,14	3287,45	2878,05	2754,1	2567,1	**2567,14**	**2567,14**	**3656,14**
Стратегия 2	3123,56	2864,12	2593,32	2200,74	1945,1	**1945,1**		**3123,56**
Стратегия 3	2646,35	2496,23	2365,57	2189,09	1906,6	**1906,6**		**2646,35**
Стратегия 4	2124,74	2034,51	1993,64	1897,45	1804,1	**1804,1**		**2124,74**
Стратегия 5	1804,39	1775,94	1753,45	1709,19	1673,2	**1673,2**		**2124,74**
Минимакс столбца	**3656,1**	**3287,5**	**2978,1**	**2754,1**	**2567,1**			

Чтобы оценить степень влияния того или иного состояния на исход, строим матрицу рисков (табл. 5).

Таблица 5
Матрица рисков

Ценовые стратегии	Состояние рыночной конъюнктуры					Максимальный риск	Критерий Сэвиджа
	П1	П2	П3	П4	П5		
Стратегия 1	0	0	0	0	0	**0**	**1851,75**
Стратегия 2	532,58	423,33	384,73	553,36	622,03	**622,03**	
Стратегия 3	1009,8	791,22	612,48	565,01	660,51	**1009,8**	
Стратегия 4	1531,4	1252,9	984,41	856,65	763,15	**1531,4**	
Стратегия 5	1851,8	1511,5	1224,6	1044,9	893,89	**1851,8**	

Примечание: на пересечении столбцов и строчек даны значения риска реализации данной стратегии при данном состоянии внешней среды, рассчитанные по формуле (2).

Для определения компромиссного решения между пессимистической оценкой по критерию Вальда и оптимистической оценкой максимакса определяем значение критерия Гурвица для каждой стратегии (табл. 6):

Таблица 6

Компромиссное решение

Ценовые стратегии		Компромисс
Стратегия 1 (цена за шт.)	23,1	2839
Стратегия 2 (цена за шт.)	22,05	2240
Стратегия 3 (цена за шт.)	21	2092
Стратегия 4 (цена за шт.)	20	1884
Стратегия 5 (цена за шт.)	19,09	1706

Примечание: Значения критерия Гурвица рассчитаны для показателя пессимизма-оптимизма с =0,75.

На основании данной таблицы выбирается та стратегия, компромиссное решение которой максимально. В данном случае это Стратегия 1.

На основании расчета критерия Сэвиджа следует, что стратегией обеспечивающей минимальный риск в самых неблагоприятных условиях (оценка максимина) будет стратегия № 5.

Помимо технологии описанной выше, автор рекомендует сочетать модели теории игр и методы прогностики, например, данные платёжной матрицы можно получить, используя не только регрессионный анализ, но и нейросетевое прогнозирование, а оптимальным сочетанием было бы комплексное применение этих инструментов, при котором, например, прогностические модели уточнялись в соответствии с регулярным мониторингом ключевых факторов.

Литература.

1. Беляев Л.С. Решение сложных оптимизационных задач в условиях неопределенности. Новосибирск: Наука, 1987.

2. Борисов А.Н. и др. Принятие решений на основе нечетких моделей: примеры использования. Рига: Зинатне, 1990.

3. Дюбуа Д., Прад А. Теория возможностей: приложения к представлению знаний в информатике. М.: Радио и связь, 1990.

4. Кофман А., Хил Алуха Хайме. Введение теории нечетких множеств в управлении предприятиями. Мн: Выш. шк., 1992.

5. Кофман А., Хил Алуха Хайме. Модели для исследования скрытых воздействий. Мн: Выш. шк., 1993.

6. Минцберг Г., Альстрэнд Б., Лэмпел Дж. Школы стратегий. СПб.: Питер, 2000.

7. Прикладные нечеткие системы / Под ред. Т. Тэрано, К. Асаи, М. Сугэно. М.: Мир, 1993.

8. Томпсон А., Стрикленд А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегий. М.: Банки и биржи, 1998.

РОГАЧЕВ А.Ф., БАБНЮХОВ Р.Е.

ОПТИМИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРОЦЕССОВ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ЛОГИСТИЧЕСКОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ

В рыночной экономике в условиях усиления конкуренции актуальной для производственных предприятий является проблема оптимизации производственных процессов. В результате улучшения производственных процессов снижаются затраты и повышается конкурентоспособность производи-

мой продукции.

Логистика, как интегральная наука 2, с. 11-14 , занимается проблемами оптимального управления движением материального потока на всем пути его следования от поставщика к потребителю. Важным звеном в логистической цепи "поставщик-производство-потребитель" является производственная подсистема. Использование логистических методов моделирования позволяет оптимизировать производственные процессы.

Наряду с традиционными методами повышения эффективности производства - административно-командным, межфункциональным - в логистике рассматривается метод "низовых звеньев". К уровню низовых звеньев можно отнести работников, непосредственно участвующих в производственном процессе и обладающих уникальным практическим опытом, отличным знанием своих рабочих мест. Это позволяет выявлять недостатки в организации производственных процессов. Метод "низовых звеньев" направлен на раскрытие этого потенциала путем разработки различных рационализаторских предложений с последующей их реализацией в производстве.

Для более эффективного использования экономических ресурсов на производственном предприятии предлагается модифицированная модель управления по целям - информационно-логистическая система эффективного менеджмента (см. рис. 1).

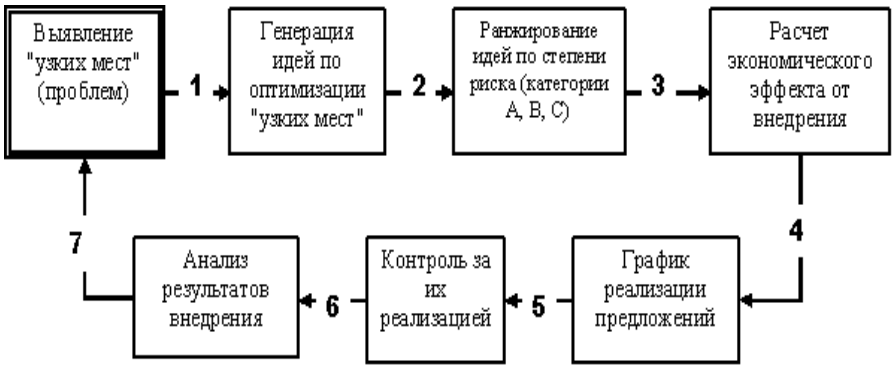


Рисунок 1. Информационно-логистическая система эффективного менеджмента.

На первом этапе информационно-логистической системы эффективного менеджмента для выявления "узких" мест в производственных процессах строятся различные модели материальных и информационных потоков в производственных подразделениях предприятия. Данные модели позволяют изучать проблемы изнутри и указывают резервы в отдельных функциональных подразделениях. Модель материальных потоков на уровне цеха СПЦ-3, разработанная для "Северсталь-Метиз" (г. Волгоград), представлена на рис. 2.

Для планирования объема сокращения затрат разрабатываются бюджеты сокращаемых и несокращаемых затрат. Согласно известному в логистике АВС-методу 1 все статьи затрат производственного бюджета ранжируются по трем категориям: полностью сокращаемые (А), частично сокращаемые (В), несокращаемые (С). Для затрат категории В проводятся отдельные расчеты, определяющие технические лимиты (или несокращаемую часть затрат). Соответственно разница между текущими затратами и рассчитанными лимитами является сокращаемой частью затрат, а их 40%-ная доля определяет планируемый объем сокращения затрат. Оптимизированный производственный бюджет, сформированный на уровне цеха СПЦ-3 Волгоградского завода "Северсталь-Метиз", представлен в таблице 1. Планируемый объем сокращения затрат по СПЦ-3 составил 1,982 млн.р., или 3,52% от исходного бюджета.

(1) - катанка, вспомогательные материалы; (2) - "Сырая" катанка; (3) - Травильные растворы "H2SO4"; (4) - Травленная катанка; (5) - Травильные растворы "HCl" из СПЦ-6; (6) - Проволока светлая; (7) - Проволока патентированная; (8) - Запчасти, оборудование; (9) - Готовая продукция; (10) - Волоки; (11) - воздух, пар, вода; (12) - отработанные растворы, условно-чистая вода; (13) - электроэнергия.

Для более детального исследования областей повышения эффективности производственных

процессов используются методы теории графов, в частности метод дерева целей. Для повышения выхода годной продукции по СПЦ-3 Волгоградского завода "Северсталь-Метиз" с помощью графа "потери металла в проволочном производстве" были определены приоритетные направления: уменьшение образования окалины на участке термической обработки (на участке образуется 66% всего объема окалины), уменьшение образования осыпи (37% в общем объеме неисправимого брака) на участках волочения и термической обработки.

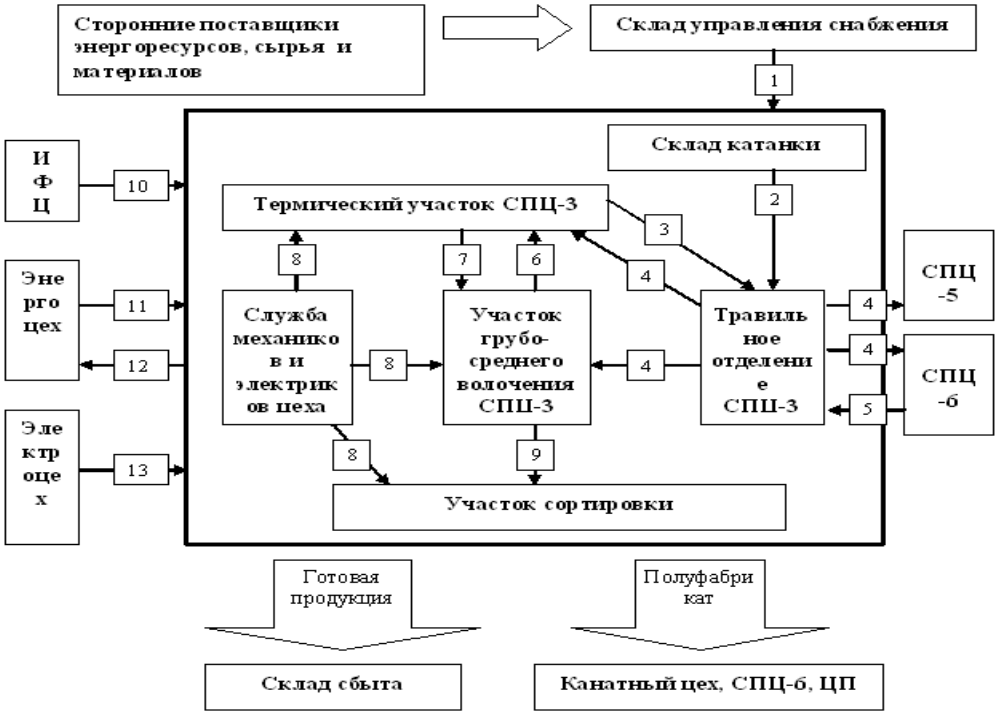


Рисунок 2. Модель материальных и потоков по СПЦ-3 ООО "ВолгоМетиз".

Для составления базы предложений, выдвигаемых работниками предприятия, целесообразно использовать комбинаторные методы генерации альтернатив [1], использующие компьютерную поддержку в рамках информационно-логистической системы эффективного менеджмента.

Применение методики многокритериального экспертного оценивания и ранжирования альтернатив с учетом, в том числе, риска возможных потерь, позволяет ранжировать базу собранных предложений по уровню приоритетности (таб. 2). В частности, предложение №7 является наиболее приоритетным; а расчет предложения №6 не имеет смысла.

Риски (высокий, средний, низкий) являются одним из главных условий определения приоритетности предложений и рассчитываются по разработанной методике (см. табл. 3).

Общий риск оценивается по показателям вероятности и потенциальных последствий его неудачи. Под вероятностью будем понимать предполагаемую частоту сбоя (нарушения) процессов или оборудования, внедряемых при принятии предложения. К последствиям отнесем негативное воздействие на финансовое состояние предприятия, качество обслуживания клиентов, состояние окружающей среды и здоровье работников.

Таблица 1
Оптимизированный производственный бюджет на уровне цеха
Волгоградского завода "Северсталь-Метиз", тыс. руб.

Статьи затрат	Категория затрат	Исходный бюджет			Планируемый объем сокращения затрат	Оптимизированный бюджет
		Всего затраты	В том числе			
			Несокращаемые	Сокращаемые		
Пар бытовой	A	387	-	387	155	232
Топливо технологическое	B	1 881	1 504	376	150	1 730
Энергозатраты	B	22 422	19 308	3 114	1 246	21 176
Износ инструментов	B	367	348	18	7	359
Текущий ремонт и содержание ОС	B	2 101	1 828	273	109	1 992
Внутризаводское перемещение грузов	B	2 759	1 113	199	80	2 679
Упаковка	B	643	578	64	26	617
Вспомогательные материалы	B	2 538	2 030	508	203	2 335
Исходные материалы (сырье)	B	2 727	2 713	14	6	2 721
Зарплата	C	19 095	19 095	-	-	19 095
Аренда, амортизация	C	684	684	-	-	684
Прочие расходы по цеху	C	742	742	-	-	742
ВСЕГО ЗАТРАТ		56 345	51 390	4 955	1 982	54 363

Таблица 2
Ранжирование предложений по приоритетности на уровне цеха СПЦ-3
Волгоградского завода "Северсталь-Метиз"

№	Наименование предложения	Уровень риска	Приоритетность
1	Установка сдвоенных барабанов на 6-кратниках	низкий	B
2	Ремонт кабеля для плющильного стана	низкий	B
3	Ликвидация бакового сушила в травильном отд-ии	средн	B
4	Установка регулируемого по высоте ограждения на размотке т/а № 4,6	низкий	B
5	Подогрев пара технологич. в сушиле на т/а №3	низкий	B
6	Зарядку электрокары производить в СПЦ-3	средн	C
7	Уменьшение объема ванны в сортировоч. отд-ии	низкий	A
8	Умен-ие отходов гот. проволоки на агрегате НТО	низкий	B
9	Ограничение максимального расхода воды на промывочных ваннах в термическом отделении	низкий	B

Для отобранных приоритетных предложений проводятся экономические расчеты эффективности предложений. Рассчитанный эффект приоритетных предложений должен достигать планируемый объем сокращения затрат.

Для успешной реализации по каждому предложению расписываются отдельные этапы, представленные в виде диаграммы Ганта (подача заявки, предоплата, поставка кирпича в цех и т.п.), и ответственные за каждый этап. После этого составляется консолидированный бюджет закупок материалов для реализации рассчитанных предложений: в нем, в частности, отражается информация о видах закупаемых материалов, их количестве, стоимости закупки, поставщиках и т.д.

Таблица 3

Модель оценки риска

Последствия	Вероятность			
	Частый	Вероятный	Случайный	Невероятный
Серьезные	Высокий	Высокий	Средний	Средний
Умеренные	Высокий	Средний	Низкий	Низкий
Незначительные	Средний	Низкий	Низкий	Низкий

В результате внедрения информационно-логистической системы эффективного менеджмента на Волгоградском заводе "Северсталь-Метиз" из 300 собранных предложений реализация 82 из них позволит сократить затраты на 15,194 млн.р., или на 3,1% исходного бюджета (см. табл. 4).

Таблица 4

Экономический эффект внедрения информационно-логистической системы эффективного менеджмента на Волгоградском заводе "Северсталь-Метиз"

	Планируемый объем сокращения затрат, тыс.р.	Рассчитанный объем сокращения затрат, тыс.р.	Капиталовложения, тыс.р.	Количество принятых к реализации предложений, шт.
КЦ	4 236	5 200	1 246	18
СПЦ-3	2 594	2 301	293	22
СПЦ-6	4 377	4 873	1 442	32
ЭНЦ	2 103	2 820	939	10
Завод	13 310	15 194	3 920	82

Результаты внедрения системы эффективного менеджмента на предприятии "Северсталь-Метиз" позволяют сделать вывод, что использование логистического моделирования в ходе оптимизации производственных процессов в различных отраслях промышленности позволяет повысить эффективность производства за счет увеличения пропускной способности оборудования 4 , снижения себестоимости производства без изменения качества, а в ряде случаев и с улучшением качества выпускаемой продукции.

Литература

1. Андрейчиков, А.В. Анализ, синтез, планирование решений в экономике. М.: Финансы и статистика, 2000.

2. Бабнюхов, Р.Е. Логистические подходы к сокращению производственных издержек: метод "низовых звеньев" / Р.Е Бабнюхов, А.Ф. Рогачев // Международный симпозиум. "Актуальные теоретические и прикладные проблемы экономической психологии". 2-3 декабря 2005 г. В 2 т. Т. 1: Математические методы и информационные технологии в анализе проблем экономической психологии. Кисловодск: КИЭП, 2005.

3. Кузьбожев, Э.Н. Логистика: учеб. пособие. М.: КНОРУС, 2004.

4. Программа совершенствования производства (ПСП) в ООО "ВолгоМетиз" Электронный ресурс // http://www.universtal.ru/www/.

ТАХУМОВА О.В.

ФОРМИРОВАНИЕ МЕТОДИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ ПО ОПРЕДЕЛЕНИЮ УРОВНЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА

При построении модели по определению эффективности рыночных процессов используются приемы и методы, которые трактуются экономистами по-разному. Не смотря на то что проблема по-

вышения результативности существовала давно, менялись и методологические подходы к ее оценки. В условиях централизованного планирования экономическая эффективность рассматривалась на основе объемных показателей, что недооценивало показатели затрат труда и ресурсов. Что касается потребительского рынка, по вопросам определения параметров его результативности, то в настоящее время рассматриваемая в современной литературе данная проблема еще не раскрыта и носит характер уже существующих, общепринятых подходов по оценке эффективности развития экономики в целом.

При оценке тенденций развития сектора продовольственных и непродовольственных товаров необходимо рассматривать уровень, масштаб и конкретный объект экономической результативности. По уровню определения эффективности можно выделить отраслевую, внутриотраслевую, хозяйственную и внутрихозяйственную специфику (рис. 1).

Рисунок 1. Уровни экономической эффективности развития потребительского рынка в регионе.

Отраслевая эффективность отражает использование ресурсного потенциала. Другие виды характеризуют результативность различных форм организации производства, внутрихозяйственных подразделений.

Под масштабом эффективности следует понимать количество включаемых в исследование объектов или субъектов рыночной системы, а также их размеров. Определение конкретного объекта предполагает оценку результативности отдельного сектора потребительского рынка.

Определение эффективности функционирования в регионе позволит:

- выявить необходимость расширения и стимулирования производственной деятельности в регионе;

- найти варианты увеличения получаемой прибыли производственными, торговыми предприятиями и организациями по выпуску и продаже потребительских товаров;

- разработать приоритетные направления по совершенствованию процессов результативного функционирования и развития продовольственного и непродовольственного секторов.

Для более глубокого и совершенного анализа эффективности целесообразно:

во-первых, применять систему показателей, базирующуюся на существующей информационной базе. Например, предлагаемая система параметров уровня эффективности (табл. 1), в которой в качестве результатов развития потребительского рынка использованы два критерия оптимальности фун-

кционирования (товарооборот и прибыль), затраты как элементов трудового процесса (число работников, товарные запасы, торговые предприятия, инвестиции) и средства труда (основные фонды);

во-вторых, одновременно с показателями уровня эффективности использовать и показатели динамики экономической результативности, что дает возможность выявить соответствие развития отдельных параметров необходимым пропорциям прироста и отклонения от ниженазванных пропорций (табл. 1);

в-третьих, усилить анализ экономической эффективности в различных секторах потребительского комплекса, дифференцируя с этой целью показатели результативности в зависимости от их размеров, уровня инфраструктурного обеспечения.

Таблица 2

Показатели уровня экономической эффективности торговой деятельности и их взаимосвязь

Затраты	Результат		Связь названных показателей с рентабельностью	Необходимые пропорции прироста для эффективного развития торговой организации
	Прибыль (П)	Товарооборот (Т)		
Численность торгового персонала за n-й период, Ч(n)	Прибыль на одного работника $\frac{П(n)}{Ч(n)}$ (1)	Производительность труда $\frac{Т(n)}{Ч(n)}$ (2)	$\frac{П(n)}{Т(n)} = \frac{П(n)}{Т(n)} \div \frac{Ч(n)}{Т(n)}$	$\Delta\frac{П(n)}{Ч(n)} \succ \Delta\frac{Т(n)}{Ч(n)}$
Издержки обращения в торговле за n-й период, И(n)	Рентабельность издержек обращения $\frac{П(n)}{И(n)}$ (3)	Уровень издержек обращения $\frac{И(n)}{Т(n)}$ (4)	$\frac{П(n)}{Т(n)} = \frac{П(n)}{И(n)} \cdot \frac{И(n)}{Т(n)}$	$\Delta\frac{П(n)}{И(n)} \succ \Delta\frac{П(n)}{Т(n)}$
Товарные запасы в розничной торговле за n-й период, З(n)	Прибыль на 1 рубль товарных запасов $\frac{П(n)}{З(n)}$ (5)	Оборачиваемость $\frac{Т(n)}{З(n)}$ (6)	$\frac{П(n)}{Т(n)} = \frac{П(n)}{З(n)} \div \frac{Т(n)}{З(n)}$	$\Delta\frac{П(n)}{З(n)} \succ \Delta\frac{Т(n)}{З(n)}$
Торговые предприятия и организации за n-й период, ПТ(n)	Прибыль на одно предприятие $\frac{П(n)}{ПТ(n)}$ (7)	Товарооборот на одно предприятие $\frac{Т(n)}{ПТ(n)}$ (8)	$\frac{П(n)}{Т(n)} = \frac{П(n)}{ПТ(n)} \div \frac{Т(n)}{ПТ(n)}$	$\Delta\frac{П(n)}{ПТ(n)} \succ \Delta\frac{Т(n)}{ПТ(n)}$
Инвестиции в торговлю на n-й период, I(n)	Прибыль на один вложенный рубль $\frac{П(n)}{I(n)}$ (9)	Товарооборот на 1 рубль вложенных средств $\frac{Т(n)}{I(n)}$ (10)	$\frac{П(n)}{Т(n)} = \frac{П(n)}{I(n)} \div \frac{Т(n)}{I(n)}$	$\Delta\frac{П(n)}{I(n)} \succ \Delta\frac{Т(n)}{I(n)}$
Стоимость основных фондов на n-й период времени, ОФ(n)	Прибыль на 1 рубль основных фондов $\frac{П(n)}{ОФ(n)}$ (11)	Товарооборот на один рубль стоимости ОФ $\frac{Т(n)}{ОФ(n)}$ (12)	$\frac{П(n)}{Т(n)} = \frac{П(n)}{ОФ(n)} \div \frac{Т(n)}{ОФ(n)}$	$\Delta\frac{П(n)}{ОФ(n)} \succ \Delta\frac{Т(n)}{ОФ(n)}$

Представленные частные показатели отражают развитие потребительского рынка, характеризуемое соотношением между затратами общественного труда и достигнутым результатом. Однако для комплексного подхода к оценке результата развития регионального потребительского рынка требуется систематизация данной группы показателей.

В свою очередь, объединив представленные формулы, можно получить показатель, который позволяет в комплексе подойти к исследуемой проблеме. Обобщающим интегрирующим показателем уровня эффективности развития потребительского сектора может служить средняя геометрическая величина, определяемая по формулам:

$$Э = \sqrt[6]{\frac{\frac{П(n)}{Ч(n)}\,\frac{П(n)}{И(n)}\,\frac{П(n)}{З(n)}\,\frac{П(n)}{ПТ(n)}\,\frac{П(n)}{I(n)}\,\frac{П(n)}{ОФ(n)}}{\frac{П(n-1)}{Ч(n-1)}\,\frac{П(n-1)}{И(n-1)}\,\frac{П(n-1)}{З(n-1)}\,\frac{П(n-1)}{ПТ(n-1)}\,\frac{П(n)}{I(n)}\,\frac{П(n-1)}{ОФ(n-1)}}} \qquad (13)$$

или

$$Э = \sqrt[6]{\frac{\frac{Т(n)}{Ч(n)}\,\frac{Т(n)}{И(n)}\,\frac{Т(n)}{З(n)}\,\frac{Т(n)}{ПТ(n)}\,\frac{Т(n)}{I(n)}\,\frac{Т(n)}{ОФ(n)}}{\frac{Т(n-1)}{Ч(n-1)}\,\frac{Т(n-1)}{И(n-1)}\,\frac{Т(n-1)}{З(n-1)}\,\frac{Т(n-1)}{ПТ(n-1)}\,\frac{Т(n-1)}{I(n-1)}\,\frac{Т(n-1)}{ОФ(n-1)}}} \qquad (14)$$

Э - интегрирующий показатель эффективности;

n, n-1 - соответственно частные показатели за отчетный и базисный периоды.

Подставляя значения, можно получить уровень эффективности развития потребительского рынка в регионе за необходимый период. Увеличение показателя свидетельствует о повышении результативности, а снижение показывает необходимость поиска направлений по совершенствованию развития продовольственного и непродовольственного секторов. Данное выражение можно использовать и для оценки уровня эффективности функционирования торговых предприятий, а также для выявления результата ведения коммерческой деятельности и т.д.

На основе предлагаемой методики нами были выполнены расчеты по оценке эффективности функционирования потребительского рынка в Ставропольском крае за период 2003-2004 гг. Результаты вычисления приведены в таблице 2.

Таблица 2

Оценка эффективности функционирования потребительского рынка в Ставропольском крае за период 2003-2004 гг.

Показатели	2003 г.	2004 г.	2004 г. в % к 2003 г.
Численность трудовых ресурсов, занятых в розничной торговле и общественном питании, тыс. чел.	198,9	192,0	96,5
Издержки розничной торговли и общественное питание, млн. руб.	1272,7	1328,0	104,3
Товарные запасы в розничной торговле и общественное питании, млн. руб.	878,7	1057,5	120,3
Торговые предприятия, организации розничной торговли и общественное питание, ед.	427,0	297,0	143,8
Инвестиции в розничную торговлю и общественное питание, млн. руб.	1649,8	9120,0	в 5,5 раз
Стоимость основных фондов розничной торговли и общественное питание, млн. руб.	4361,0	4825,2	110,6
Прибыль, млн. руб.	50,0	127,3	в 2,6 раза
Товарооборот, млн. руб.	62888,0	83229,6	132,3
Коэффициент уровня эффективности по величине прибыли	-	1,67	-
Коэффициент уровня эффективности по величине товарооборота	-	1,04	-

Таким образом, проведенные расчеты показали, что за 2004 г. коэффициент эффективности составил 1,67 по величине прибыли и 1,04 по показателю товарооборота. Полученная оценка отражает общий результат функционирования потребительского рынка за 2003-2004 гг. Однако надо заметить, что данный интегральный показатель (13,14) может служить и для определения полученного эффекта за каждый год отдельно.

ТИМЧЕНКО Н.А.

АВТОМАТИЗАЦИЯ УЧЕТНО-РАСЧЕТНЫХ ЗАДАЧ В КОММУНАЛЬНОМ ХОЗЯЙСТВЕ (ЖКХ)

Важным шагом на пути реформирования жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации стало вступление в силу нового Жилищного Кодекса. Согласно этому документу, собственники жилья многоквартирных жилых домов вправе, для управления комплексом совместного имущества, создавать некоммерческие организации в форме ЖСК (жилищно-строительного кооператива), ЖК (жилищного кооператива) или ТСЖ (товарищества собственников жилья).

Созданию ТСЖ, как одной из прогрессивных форм реорганизации системы управления жилищным фондом, со стороны государства уделяется особое внимание, как отмечено в [2]: "Рост товариществ собственников жилья будет способствовать развитию рынка услуг по профессиональному управлению жилищным фондом".

Динамика изменений числа ТСЖ свидетельствует о значительном ежегодном увеличении их числа, от единиц до нескольких десятков процентов. В таблице 1 приведены сведения о динамике создания ТСЖ в Ростовской области [1].

Таблица 1

Динамика создания ТСЖ по годам реформирования

	2003	2004	2005
Число зарегистрированных ТСЖ	836	880	974

Несмотря на такой относительно бурный рост количества ТСЖ, процессы их формирования в стране идут крайне медленно. Концепцией реформирования жилищно-коммунального хозяйства Ростовской области на 2004-2010 годы, утвержденной решением коллегии Администрации Ростовской области от 22.03.2004 г. № 17, определена задача - до 2010 года передать в управление ТСЖ до 50% муниципального жилищного фонда, т.е. почти 20 млн. кв. м., для чего необходимо создать свыше 10000 ТСЖ.

Исходя из количества ТСЖ в Ростовской области на начало 2006 года, следует, что для выполнения задачи, поставленной Администрацией Ростовской области, требуется ежегодное увеличение количества ТСЖ более чем на 50%. Реальная динамика создания ТСЖ по Ростовской области свидетельствует лишь об 11% приросте.

Причиной таких низких показателей служит слабость как социальной, так и экономической базы формирования ТСЖ. К социальным факторам можно отнести неготовность жителей многоквартирных домов к эффективному управлению совместным комплексом имущества. Ведь в основном ТСЖ создаются во вновь строящихся домах, здесь жильцам зачастую не предоставляют альтернативного выбора. А вот с многоквартирными жилыми домами старого жилищного фонда дело обстоит сложнее.

Процесс управления многоквартирным жилым домом схож с процессом управления малым предприятием. Чтобы управлять домом, нужно иметь знания, как в области коммунального хозяйства, так и в вопросах юриспруденции и экономики. И не всегда находится человек или группа людей, которые в состоянии взять ответственность и квалифицированно исполнять обязанности по управлению таким сложным организмом как многоквартирный жилой дом.

ТСЖ образуется общим собранием жителей. Путем голосования, из числа жителей многоквартирного жилого дома, избирается правление и председатель, на чьи плечи ложится вся текущая работа по управлению коммунальным хозяйством. Бухгалтер в большинстве случаев является жильцом этого дома, он либо исполняет свои должностные обязанности по совместительству, либо же вовсе не является профессиональным бухгалтером. Основные финансовые и организационные вопросы решаются на регулярных общих собраниях.

В обязанности ТСЖ входит: принятие участия в надлежащем содержании и ремонте общего имущества; осуществление капитального ремонта жилых помещений; предоставление собственнику, нанимателю необходимых коммунальных услуг надлежащего качества. В свою очередь собственники, наниматели обязаны своевременно вносить плату за жилое помещение и коммунальные услуги, на основании квитанций на их оплату.

Хотя набор предоставляемых жилищно-коммунальных услуг стандартен, вариант расчета их стоимости в каждом конкретном случае можно считать уникальным. Идеальным вариантом являлась бы фиксированная группа показателей, из которых складывалась бы конечная цена услуги. На практике, по отношению к ТСЖ, изменение качественных и количественных показателей, используемых в расчетах, может быть вызвано воздействием как внешних, так и внутренних факторов. Например, появление в семье нового льготника может вызвать изменение в структуре формирования цены услуги у других, совместно проживающих, прописанных, членов семьи этого льготника (получение льготы как члена семьи).

Принимая во внимание однотипность алгоритмов решения учетно-расчетных задач при управлении многоквартирными жилыми домами, а так же множество переменных, учитываемых при их решении, возникает необходимость автоматизации. Для снижения трудоемкости расчетов и контроля оплаты жилищно-коммунальных услуг, повышения эффективности работы организаций, управляющих многоквартирными жилыми домами, была создана информационная система для автоматизации учет-

но-расчетных задач в коммунальном хозяйстве (ЖКХ) [4]. Использование информационной системы приведет к уменьшению материальных и трудовых затрат на решение учетно-расчетных задач и позволит избежать ошибок, которые могут быть допущены при ручной обработке данных, расчете и заполнении квитанций на оплату за жилищно-коммунальные услуги.

Внедрение информационной системы [4] дало положительный эффект. Экономия затрат времени и труда при использовании автоматизированной обработки информации по сравнению с ручным способом составила в сумме приблизительно 422 часа в месяц, при этом в качестве базовой единицы было принято 500 квартир:

- значительно сократилось время, необходимое на формирование и обработку платежных документов (экономия времени на осуществление этих функциональных операций составила, в среднем, 60 человеко-часов в месяц);

- экономия времени и труда бухгалтера на выполнение таких функциональных операций, как выявление должников, расчет пени, выписка извещения на оплату долга и пени составила более 300 человеко-часов в месяц;

- уменьшилось количество ошибок, повысилась точность расчета квитанций на оплату за жилищно-коммунальные услуги (созданная нами информационная система, предоставляет пользователю возможность не только получать результатные показатели, но и просмотреть детальную схему расчета, отдельно для каждого проживающего в квартире, что позволяет оперативно проверить корректность расчетов при возникновении спорных ситуаций);

- проверка точности сумм оплаты за электроэнергию, воду, газ по счетчику, при расчете их самим плательщиком, если в семье пользуются льготами на оплату этих услуг, вручную отнимает значительное количество времени. Но эти показатели важны для сопоставления количества реального потребления данной услуги, исходя из показаний общих счетчиков, с суммой показаний, полученных от жильцов. Наша информационная система позволяет высчитать эти показатели буквально за считанные секунды;

- разработанная нами информационная система, предоставляет в распоряжение бухгалтера данные об общих суммах высчитанных льгот, что существенно повышает контроль над полнотой их возмещения;

- автоматизация функций паспортного стола, позволяет сократить время, затрачиваемое на обработку документов и выписку необходимых справок, более чем на 30 человеко-часов.

Проведя сравнительный анализ по критерию функциональной полноты в соответствие с методикой, предложенной в [3, с. 6-9], было выявлено, что информационная система [4], среди прочих, наиболее полно удовлетворяет требования пользователя к программным продуктам этого типа.

Для сравнения было взято 8 информационных систем для автоматизации управления многоквартирными жилыми домами, присутствующих сегодня на рынке: "Информационная система для автоматизации учетно-расчетных задач в коммунальном хозяйстве" - является нашей разработкой; "1С: квартплата ОРПО 1.0"- конфигурация для 1С: Предприятие 7.7 (Пузанов М.А., Тримаскин Г.В., Сидорова Ю.В.; г. Ижевск); "1С: Расчет квартплаты 1.0" - конфигурация для 1С: Предприятие 7.7 (фирма "Сервер", Республика Башкортостан, г. Мелеуз); "Альфа Лэнд" ("Альфа Лэнд", компания Meyer & Nicca Switzerland г. Цюрих); "Учет и расчет квартплаты" (ООО "Центр-Бонус", г. Екатеринбург); "ЖСК-проф. КВАРТПЛАТА" (ООО "Компьютерное дело"); "Эллис квартплата" (ООО "Эллис", г. Санкт-Петербург); "ЖСК/ТСЖ КВАРТПЛАТА" ("ALINE SOFT").

Для проведения сравнения множества информационных систем-претендентов, экспертным путем был выявлен словарь функций, реализуемых этими системами (таблица 2).

Для представления исходной информации, мы составили таблицу результатов оценки функциональной полноты программных систем. Произведя необходимые расчеты, в соответствии с методикой, изложенной в [3, с. 6-9], и приняв в качестве порогового значения ε_g =0,833, нами была построена матрица G^0. Построенный по матрице граф подобия представлен на рисунке 1.

Рисунок 1 позволяет легко выделить группу схожих систем. Это системы 2, 3, 5. Так, с помощью построенного графа пользователь может видеть, что если его интересует система 3, то ему также стоит обратить внимание на системы 2 и 5.

Рассчитав матрицу А, мы нашли ранги информационных систем по критерию функциональной-полноты:

$$A = \begin{vmatrix} 0 & 3 & 2 & 7 & 3 & 3 & 5 & 2 \\ 0 & 1 & 1 & 3 & 1 & 0 & 2 & 0 \\ 0 & 2 & 1 & 6 & 2 & 2 & 4 & 1 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 2 & 1 & 4 & 2 & 1 & 3 & 1 \\ 0 & 0 & 0 & 2 & 0 & 0 & 1 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 1 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 2 & 0 & 1 & 1 & 0 \end{vmatrix} \begin{matrix} \Sigma 25 \\ \Sigma 8 \\ \Sigma 18 \\ \Sigma 0 \\ \Sigma 14 \\ \Sigma 3 \\ \Sigma 1 \\ \Sigma 4 \end{matrix}$$

Из матрицы следует, что наиболее полными системами являются системы 1, 3, 5.

Таблица 2

Перечень функций и функциональных операций

№ п/п	Наименование функции, функциональной операции
1	Ведение лицевых счетов плательщиков
2	Определение состава проживающих в квартире и их родственных отношений
3	Ведение таблицы льгот: модификация и настройка
4	Модификация списка услуг
5	Модификация тарифной сетки
6	Ведение истории изменения тарифов
7	Применение определенной категории льгот к конкретному жильцу
8	Анализ сумм, рассчитанных абонентами
…	…
21	Выписка справки о прописке
22	Планирование тарифов
23	Учет показаний приборов учета (счетчиков) в автоматическом режиме
24	Детализация расчетов
25	Назначение дополнительных льгот
…	…

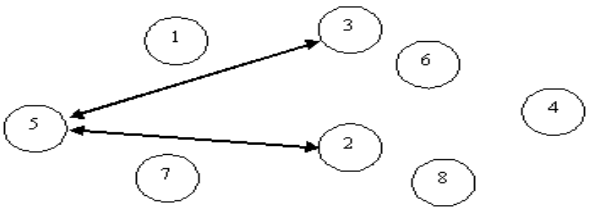


Рисунок 1. Граф подобия информационных систем.

Передача управления многоквартирными жилыми домами ТСЖ является одной из приоритетных задач реформы жилищно-коммунального хозяйства РФ. Динамика создания ТСЖ в Ростовской области (таблица 1) свидетельствует о постоянном увеличении организаций этой формы управления совместным комплексом имущества, следовательно, полученная экономия времени в масштабе области, а тем более страны, становится весьма значительной и ощутимой.

Воспользовавшись результатами проведенного анализа информационных систем для автоматизации учетно-расчетных операций в управлении многоквартирными жилыми домами, потенциальный пользователь может сравнить стоимости, временные характеристики, удобство сопровождения, трудоемкость внедрения и освоения и другие характеристики выделенных информационных систем.

Использование созданной нами информационной системы для автоматизации учетно-расчетных задач в коммунальном хозяйстве существенно упрощает управление многоквартирными жилыми домами, высвобождая время, попусту затрачиваемое на рутинную обработку данных и расчеты величины оплат, тем самым, способствуя более эффективной работе уже созданных ТСЖ и ЖСК. И, в то же время, служа дополнительным стимулом к созданию новых организаций собственников жилья. А дружественный интерфейс и интуитивность в работе с системой позволяет даже неопытному пользова-

телю персонального компьютера в кротчайшие сроки освоить работу с нашим программным продуктом.

В качестве развития информационной системы [4] можно определить следующие направления: создание модуля автоматизации бухгалтерского учета; автоматизация снятия показаний приборов учета; импорт и контроль информации о льготах, льготниках, субсидиях, предоставляемой органами социальной защиты населения.

Литература.

1. Информация о ходе выполнения решения коллегии Администрации Ростовской области от 22.03.2004 № 17 "Об итогах реализации программы реформирования ЖКХ Ростовской области в 1997-2003 гг. и основных направлениях развития жилищно-коммунального комплекса на 2004-2010 годы" от 24.04.06 // www.donland.ru (Сайт Администрации Ростовской области).

2. Федеральная целевая программа "Жилище" на 2002-2010 годы, утвержденная постановлением Правительства Российской Федерации от 17.09.2001 № 675.

3. Хубаев Г.Н. Сравнение сложных программных систем по критерию функциональной полноты// Программные продукты и системы (SOFTWARE&SYSTEMS). 1998. № 2.

4. Хубаев Г.Н., Родина О.В., Тимченко Н.А. Информационные системы для автоматизации учетно-расчетных задач в коммунальном хозяйстве // Свидетельство об официальной регистрации программы для ЭВМ. № 2005611485. М.: РОСПАТЕНТ, 2005.

УШАКОВ Д.С.

СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ В ТУРИСТИЧЕСКОМ БИЗНЕСЕ

Многочисленные наблюдения и анализ существующей статистики показывает, что темпы слияний и поглощений (СиП) компаний в различных частях земного шара то снижаются (в 2001 году), то возрастают вновь (как это было на протяжении 1990-х годов), но однако ясно, что процесс отраслевой и межотраслевой консолидации остановить не представляется возможным, он стал объективным условием функционирования мировой экономики. Он непрерывен и неизбежен.

Рассмотрение исторического опыта слияний и поглощений в мире, позволяет предположение о том, что все без исключения отрасли проходят один и тот же путь, двигаясь от стадий, характеризуемых незначительной рыночной концентрацией до равновесного состояния глобальных альянсов и конгломератов (по подсчетам специалистов, отрасли требуется около 20-25 лет для полного достижения глобального равновесия [1]).

Среди стадий отраслевого процесса консолидации можно выделить начальную, стадию роста, стадию специализации и, наконец, стадию равновесия и альянсов. Проанализировав отличительные черты и условия прохождения отраслью всех стадий, можно определить место туристической и гостиничной индустрии в них, и более того, сделать попытку прогноза будущего развития рассматриваемых отраслей.

Начальная стадия - стартовая зона отраслевой консолидации, область неограниченных нововведений, возможностей и риска. Для отрасли, находящейся на начальной стадии консолидации, характерно небольшое число компаний, из которых лишь некоторые имеют заметную долю рынка и уровень доходов. Барьеры вхождения в отрасль низки, что в дальнейшем создает на отраслевом рынке условия для жесткой конкурентной борьбы. Отрасли с низкими входными барьерами остаются в начальной стадии до тех пор, пока один крупный или заметный консолидатор не изменяет правила игры, заняв доминирующую позицию в силу своего размера. В заключение первой стадии компании поделили всю имеющуюся территорию.

Наступает время второй - стадии роста, в условиях которой лидеры отрасли должны разрабатывать новые стратегии конкурентного поведения - расширения, роста, увеличения доли рынка и защиты своей территории, - для того, чтобы продолжать движение к дальнейшей консолидации. На

стадии роста лидеры отрасли "встают во весь рост", постоянно думая о том, кто станет их следующей целью поглощения, вынашивая планы роста.

На стадии роста впервые у транснациональной компании начинает проявляться так называемое корпоративное разделение труда, при котором консолидированному бизнесу передаются функции, связанные с непосредственным производством товаров либо услуг (например, гостиничного или туристического продукта - сервисная компонента), а материнская компания специализируется на выполнении управленческих и маркетинговых функций (разработка корпоративных стандартов, управление брендом, проведение исследований рынков, разработка стратегий и так далее). На стадии роста предприятия туристической или гостиничной сферы активно применяют франчайзинг и управление по контракту, что упрощает процедуру ее расширения и наращивания своего присутствия на региональных рынках.

Третья стадия процесса консолидации - специализация - характеризуется не столько количеством слияний, сколько мегасделками и крупномасштабными консолидациями. На этой стадии цель заключается в том, чтобы стать в данной отрасли одной из немногих глобальных компаний.

На третьей стадии число слияний и поглощений сокращается, но их размер продолжает расти на фоне конкурентной войны за право войти в число уцелевших. Изменяется сама стратегия СиП - компании поглощают конкурентов не с целью расширения своего присутствия на рынке, а с целью максимизации экономической выгоды. Внутренние процессы, происходящие в компаниях на стадии 3, характеризуются тем, что максимум внимания, как правило, уделяется интеграции мегаслияний, совершенных в конце предыдущей стадии роста.

Вершиной консолидации является стадия равновесия и альянсов. Отрасли, вошедшие в данную стадию, представлены немногочисленными, но очень крупными компаниями, которые победили в гонке за консолидацию в своей отрасли. Они являются бесспорными лидерами в своей сфере деятельности и могут оставаться преуспевающими в этой сфере в течение длительного времени в зависимости от того, насколько они будут справляться со своими задачами и защищать свои основные позиции.

На этой стадии крупные слияния уже теряют всякий смысл в виду максимальной консолидации отрасли. Вместо этого, компании могут получать отдачу от своей конкурентной позиции, максимизируя свои денежные потоки, защищая рыночную позицию и реагируя и адаптируясь к изменениям в структуре отрасли и новым технологическим открытиям. На последней стадии компании нередко сталкиваются с трудностями в увеличении доли рынка в виду доведения своего присутствия на рынке до предела. Зачастую эти компании являются объектом государственного регулирования или критики из-за своей олигополистической или монополистической позиции.

Один из наиболее важных вопросов, которые приходится решать на стадии 4, - как правильно распорядиться значительными денежными поступлениями. Одни компании предпочитают возвращать прибыль своим акционерам путем увеличения дивидендов. Другие делятся на части, переопределяя границы занимаемого рынка с тем, чтобы позволить своим предприятиям осуществлять новые стратегии роста и консолидации. Третьи диверсифицируются, проникая в новые или несвязные отрасли и перемещаясь в начало кривой консолидации.

Туристическая и гостиничная отрасль в регионах мира консолидированы в различной степени, что определяется, прежде всего, степенью вовлеченности региона в международные туристические потоки, а также экспортной ориентированностью туристического сектора региона или национального государства. Степень консолидации регионального туристического рынка определяет также и цели слияний и поглощений, наделяя туристические компании либо ролью объекта, либо, наоборот, субъекта СиП.

В государствах, обладающих огромным потенциалом туристического рынка, туристическая отрасль консолидирована в максимальной степени. На рынке присутствуют крупные транснациональные компании, специализирующиеся на туристическом производстве, рост которых за счет традиционного слияния и поглощения затруднен.

Выходом из сложившейся ситуации для представителей транснационального туристического бизнеса становятся, прежде всего, стратегия экспансии на зарубежные туристические рынки, а также ориентация на конгломеративные слияния и поглощения в границах материнского рынка.

При принятии решения относительно зарубежной экспансии туристические ТНК, чаще всего,

рассматривают два варианта: либо приобретение иностранной компании на зарубежном рынке высокого уровня консолидации, либо же вложение средств в предприятия, функционирующие в региональных туристических отраслях, находящихся на начальных стадиях процесса консолидации.

Таблица 1

Кто есть кто в европейском туристическом бизнесе?

Группа	World of TUI	Thomas Cook	Airtours	First Choice
Страна	Германия/Великобритания	Германия/Великобритания	Великобритания	Великобритания
Основные связанные туроператоры	TUI Schone Ferien!, Thomson, Fritidsresor 1-2 Fly, Skytours	Thomas Cook	Airtours, FTI, Scandinavian Leisure	First Choice
Основные туристические агентства	Lunn Poly, Hapag-Lloyd, Nouvelles Frontieres, Budget Travel, TUI Reseeemer	Thomas Cook, Neckermann, Air Marin, Kreutzer, Terramar, Haves Voyages	Going Places, Travelworld	Travelchoice, Hays Travel, Holiday Express, Bakers Dolphin
Авиакомпании	Britannia, Corsair, Hapag-Lloyd	Condor, JMC	Airtours International, Premiair	Air 2000

Первая стратегия имеет одно важное преимущество - приобретение компании на рынке с высокой степенью консолидации практически мгновенно будет давать высокие дивиденды. С другой стороны, реализация такой стратегии - дорогостоящее мероприятие по причине высоких входных барьеров.

Анализ региональных туристических рынков развитых стран позволяет сделать вывод, что максимальной степенью консолидации туристической отрасли обладают Германия и США, далее (с существенным отрывом) за ними следуют Франция и Великобритания.

По данным ИС "БАНКО", годовой оборот немецкого туристического рынка (крупнейшего в Европе) составляет $27 млрд. Почти треть этого большого немецкого пирога принадлежит TUI (Tourism Union International), более скромные доли приходятся на компании NUR (Neckermann und Reising) - третье место в Европе, и LTU (четвертое место в Европе). Три лидера контролируют более 70% германского туристического рынка.

В отличие от немецких туроператоров, превратившихся в последнее десятилетие в крупнейшие конгломераты, в Великобритании туроператоры занимаются исключительно туризмом и транспортом. В 2002 г. компания "Thompson" контролировала 34% рынка, "Owners Abroad" (переименованная в 1994 г. в "First Choice") - 12%, "Airtours" - 18%, "Cosmos" -7%. Вместе им принадлежало более 70% турпакетов в стране .

Несмотря на недавний быстрый рост, сектор туроператорства во Франции меньше, чем в других европейских странах. Основные туроператоры: "Club Mediterrians", "Nouvell Frontier", "Soter", "Framme", "Luc Voiagge" и "Pacce". Однако доля первых трех французских компаний составляет только 30% национального рынка, тогда как первые две британские компании имеют более 60% национального рынка. Французские туроператоры проводят политику вертикальной интеграции, особенно с авиатранспортом.

В других странах Европы рынок туристских пакетов сконцентрирован в рамках небольшого числа туроператоров. В Швейцарии компании "Kuoni", "Hotelplan", "Airtour" и "Imhog" производят 70% продаж турпакетов; в Швеции - доля "Vigressor", "Atlas", "Space" и "Rezo" также составляет 70% продаж турпакетов в стране. Первые два туроператора в Нидерландах - "GIT" и "Arke Reisen" удерживают более 50% рынка. Однако, учитывая небольшой объем продаж приведенных туроператоров в виду, прежде всего, ограниченной емкости национальных туристических рынков европейских стран, флагманов их туристического рынка нельзя в полной мере отнести к крупным игрокам глобального международного туризма.

Международный туризм в США и Канаде направлен преимущественно в Карибский бассейн, Европу и Латинскую Америку. В США сейчас работает более 2000 различных туроператоров, что почти в 3,5 раза больше, чем в конце 70-х годов. Крупнейшие операторы в США - "American Express", "Thomas Cook", "Caravan Tours", "Gatney Holidays"; в Канаде -"Canadien Pacific" и "Tour Montroyal". Однако 70% предлагаемых ими туристских пакетов направлены на путешествие внутри

страны, в Калифорнию, Флориду, на Гавайи и т.д. Основные игроки туристического рынка США и Канады - гостиничные цепи, крупнейшие в мире, слившиеся в настоящее время как с туристическими предприятиями, так и транспортными компаниями.

Краткий анализ степени консолидации туристических и гостиничных рынков развитых государств мира позволяет их классификацию по доли присутствия на рынке крупного бизнеса и величине сбыта крупнейших туристических компаний и гостиничных цепей (таблица 2).

Таблица 2

Классификация туристических и гостиничных рынков развитых стран мира

Доля предприятий крупного бизнеса	**Величина сбыта**	
	Низкая	Высокая
Низкая	Испания, Греция, Португалия	Великобритания, Франция, Япония
Высокая	Швейцария, Нидерланды, Швеция, Италия, Канада	Германия, США

Отдельно необходимо рассмотреть государства так называемого "догоняющего" туристического развития, которые появились на туристической карте мира сравнительно недавно и обладают в основном экспортноориентированным туристическим производством. Туристическая отрасль таких стран - самая молодая, но наиболее динамично развивающаяся. Она характерна для стран третьего мира, отличающихся своим стремительным вливанием в мировую торговлю, экспортной ориентацией национального производства и узким внутренним рынком.

Отсутствие в стране собственных финансовых средств на фоне проявляемого к ее туристическим ресурсам интереса со стороны иностранных туристических корпораций стимулируют приток иностранных инвестиций в национальную туриндустрию. Узкий внутренний рынок ориентирует туристические предприятия на экспорт, туристическая отрасль развивающихся стран специализируется в большей степени на производстве пляжного и развлекательного продуктов, не требующих крупных капиталовложений, конкурентные преимущества которых напрямую определяются степенью привлекательности туристических ресурсов [2].

Туристические рынки развивающихся государств консолидированы в слабой степени и пребывают на стартовых этапах процесса консолидации - стадии: начальной - рынки стран Ближнего Востока, Северной Африки, Юго- Восточной Азии и роста - рынки Турции, ОАЭ, Восточной Европы, стран Карибского бассейна. Основной вклад в консолидацию туристических и гостиничных рынков развивающихся стран вносят туристические ТНК, активизирующие собственное присутствие за счет реализации зарубежных инвестиционных проектов.

На развивающихся туристических рынках складывается двоякая ситуация. С одной стороны, наиболее прибыльный его сегмент, связанный с обслуживанием иностранных гостей консолидирован в большей степени за счет постоянного наращивания присутствия западных туристических корпораций, с другой - менее привлекательному сегменту отрасли, направленному на обслуживание низкобюджетных внутренних туристов или предоставление отдельных туристических услуг (например, трансферов или экскурсионного обслуживания иностранцев), свойственны черты начальной стадии консолидации, такие как низкие входные барьеры и большое количество функционирующих на рынке предприятий без явно выраженных лидеров. Как следствие, на развивающемся туристическом рынке формируется двухуровневая модель отрасли. Верхний уровень в ней представлен обслуживающим иностранных туристов сегментом, имеющим выход на потребительские рынки за счет связей с туристическими корпорациями. Нижний уровень отрасли представлен национальными производителями, лишенными непосредственного выхода на зарубежные туристические потребительские рынки, обслуживающими внутренних туристов или клиентов из развивающихся стран. В этом низкодоходном сегменте разворачивается настоящая битва за выживание - низкие входные барьеры стимулируют приход новых конкурентов, а отсутствие явного лидера и ограниченность сбыта толкает участников отрасли к ценовой конкуренции. В случае роста популярности туристического направления на потребительских рынках развитых государств верхний сегмент рынка может существенно наращиваться за счет сокращения нижнего - конкурентная

борьба между подразделениями западных ТНК и мелких национальных производителей невозможна в принципе.

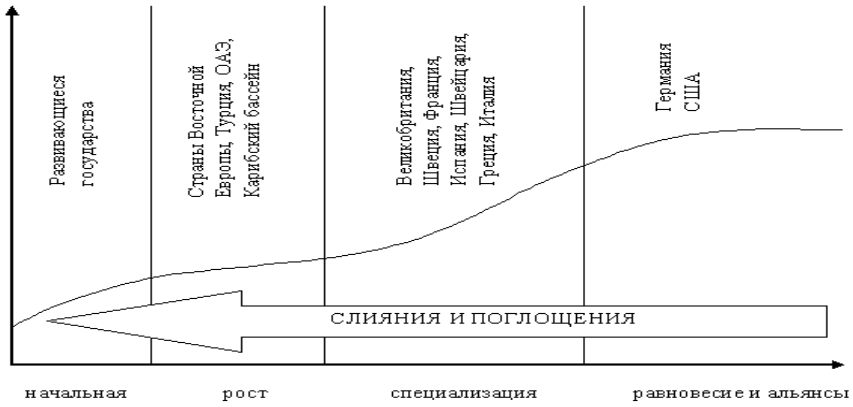


Рисунок 1. Место отдельных стран на кривой консолидации туристической отрасли.

Логично предположить, что туристические отрасли стран, находящихся на более высоких стадиях процесса консолидации, будут проявлять внимание к сделкам по слияниям и поглощениям предприятий менее консолидированных и обладающих существенно меньшим запасом финансовой прочности туристических отраслей. Максимальной активностью (в качестве субъекта СиП) будут обладать германский и американский туристический бизнес, с другой стороны, максимальный интерес как объекты для международных слияний и поглощений будут представлять туристические отрасли развивающихся стран.

В отношении туристических отраслей с меньшей степенью консолидации, компании - инициаторы СиП в результате сделки несут меньшие издержки (практикуя в том числе и франчайзинговые схемы), однако в дальнейшем осуществляют определенные инвестиции в продвижение и популяризацию поглощенного бизнеса на региональном рынке. Слияния и поглощения в отношении предприятий из развивающихся государств проводятся как в виде традиционной экспансии (горизонтальные слияния), что особенно часто применяется крупнейшими гостиничными цепями, так и в форме вертикальной интеграции, в результате которой ТНК получает право на управление основными иностранными поставщиками туристических услуг.

В конце 90-х годов среди объектов слияний и поглощений в туристическом бизнесе все чаще стали появляться крупные ритейлинговые компании наиболее динамично развивающихся туристических рынков. Западные ТНК стали активно использовать приобретение сильных, обладающих большим объемом продаж и популярным брендом национальных туроператоров развивающихся стран, обладающих стремительно растущим потребительским спросом на рынках как внутреннего, так и выездного международного туризма, как инструмент выхода на менее консолидированные зарубежные рынки. Примером применения такой стратегии могут служить туристические рынки государств Восточной Европы и СНГ, выход на которые западных ТНК чаще всего начинался с приобретения одного из крупных действующих национальных туроператоров, либо агентской сети.

Другое направление СиП, в которых активной стороной выступает туристическая корпорация, - это сделки в условиях высоко консолидированных или материнских рынков корпорации. Слияния или поглощения туристических компаний, функционирующих в условиях высоко консолидированной отрасли создает почву для так называемых мега-сделок, стоимость которых исчисляется миллиардами. С другой стороны, отдача от реализации подобных СиП наступает практически мгновенно в случае эффективной интеграции нового бизнеса в организационную структуру поглотившей корпорации.

Внешне данные слияния никак не отражаются на потребительском рынке. Пытаясь максимизировать синергетический эффект от сделки, материнская компания полностью сохраняет бренд и маркетинговую стратегию поглощенной компании, даже не рискует проводить масштабные кадро-

вые перестановки. В практике туристической деятельности бывали даже обратные последствия, когда материнская компания меняла собственный бренд на бренд поглощенной структуры (как, например, было в случае с C&N, поглотившей британский Thomas Cook в 1998 году).

Литература:

1. Динх Г., Крюгер Ф., Зайзель С. К победе через слияние. М.: Альпина Бизнес Букс, 2004.

2. Ушаков Д.С. Национальная туристическая индустрия: проблемы развития. М.: Граница, 2006.

3. RATA-NEWS. Выпуск № 160.

ШЕМЧУК В.А.

ПЛАНИРОВАНИЕ ЦЕН НА ПЕРИОД ОСВОЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА (НА ПРИМЕРЕ ОТРАСЛИ ОРОШАЕМОГО ЗЕМЛЕДЕЛИЯ)

Анализ и оценка ценовой конъюнктуры рынка на период освоения инвестиционного проекта исключительно важны для планирования потенциальных доходов и расчета предполагаемой эффективности инвестиций. Однако цены характеризуются изменчивостью и непредсказуемым характером образования. Как с учетом этого обстоятельства составить реалистичный план доходов?

Рыночные цены складываются под воздействием многих факторов. Механизм ценообразования на сегодняшний день недостаточно изучен, чтобы делать высокоточные прогнозы. Нужно признать, что о будущей динамике цен мы можем судить только в общих чертах. И вместо того чтобы в условиях недостатка информации и знаний делать безуспешные попытки улучшить качество прогноза, лучше изучить характер неопределенности, свойственной динамике цен, и найти способ обеспечения нормальной работы предприятия в сложившихся условиях.

Предположим, нужно составить долгосрочный (на 10-20 лет) план доходов для сельскохозяйственного предприятия орошаемой зоны земледелия. Предприятие использует зернопропашной севооборот и производит следующие виды продукции: горох, пшеницу, кукурузу на зерно, картофель, ячмень, подсолнечник. Севооборот также включает кукурузу на силос и кормовые корнеплоды, однако, условимся считать, что продукция по данным культурам используется на внутрихозяйственные нужды.

Рассмотрим данные о динамике цен на товарную продукцию предприятия в 1995-2004 годах (индексы цен декабря к декабрю предыдущего года) (вообще для анализа лучше брать данные вплоть до периода, предшествующего текущему, но статистику за 2005 год по всем видам культур пока найти не удалось):

Таблица 1

Индексы цен реализации сельскохозяйственной продукции декабря к декабрю предыдущего года [2]

Вид продукции	**Индексы цен, %**									
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Горох	260,0	241,6	105,7	97,0	156,5	151,3	123,6	94,3	98,1	126,3
Пшеница	340,0	175,2	97,2	87,9	177,9	180,1	117,1	87,0	109,6	162,3
Кукуруза	210,0	170,7	79,5	102,4	171,4	141	115,6	113	103,8	147,8
Картофель	340,0	111,4	105,7	120,9	220,3	131,1	107,4	121,7	126,1	89,3
Ячмень	270,0	246,6	99,3	88,1	156,3	187,8	123,8	90,0	104,5	145,8
Подсолнечник	320,0	95,4	99,1	153,9	249,6	133,5	105,2	142,1	104,7	111,2

Приведенные в таблице 1 индексы цен частично обусловлены изменениями конъюнктуры

рынка и частично - обесценением денег в результате инфляции. Для анализа интересна динамика реальных стоимостей. Поэтому целесообразно пересчитать индексы цен с учетом индекса инфляции. Но какой индекс инфляции при этом использовать? Поскольку конечной целью анализа цен является составление плана доходов, то следует выбрать такой индекс инфляции, который наилучшим образом характеризует обесценение доходов вследствие инфляционных процессов.

Относительная стоимость денег для предприятия определяется изменением цен на ресурсы, используемые в его деятельности. Если предприятие систематически собирает необходимую информацию, можно рассчитать индивидуальный для данного предприятия индекс инфляции (как средневзвешенный индекс цен на ресурсы, используемые в производстве).

Если такой подробной информации нет, расчет индивидуального индекса инфляции можно упростить. В орошаемом земледелии основными ресурсами являются труд, электроэнергия и ГСМ. Удорожание труда характеризует индекс потребительских цен, удорожание электроэнергии - индекс цен производителей отрасли электроэнергетика, удорожание ГСМ - индекс цен топливной промышленности. Рассчитаем индивидуальный индекс инфляции как среднее указанных индексов (использованы данные Федеральной службы статистики [3, 4]):

Таблица 2

Расчет индивидуальных индексов инфляции для сельскохозяйственного предприятия, занимающегося орошаемым земледелием, на период с 1995 по 2004 год

Вид продукции	Индексы цен, %									
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Индекс цен отрасли электроэнергетика	300	135,4	108,7	102,6	114,4	139,9	130,2	127,3	113,9	111,5
Индекс цен топливной промышленности	290	140,4	111,1	100,8	234,9	155,2	102,2	124,3	101,4	164,7
Индекс потребительских цен	230	121,8	111	184,4	136,5	120,2	118,6	115,1	112	111,7
Индивидуальный индекс инфляции	273,3	132,5	110,3	129,3	161,9	138,4	117,0	122,2	109,1	129,3

Далее пересчитаем индексы цен реализации сельскохозяйственной продукции, приведенные в таблице 1, уменьшив их соразмерно индивидуальному индексу инфляции. Приведем цены 1995-2003 года к уровню 2004 года. Для этого воспользуемся статистической информацией о ценах сельхозпроизводителей в 2004 году [1] и пересчитанными индексами цен в период с 1996 по 2004 год. Получим динамику цен, очищенную от фактора обесценения денег (разумеется, с определенной долей условности):

Таблица 3

Динамика цен сельскохозяйственной продукции в 1995 - 2004 годах
(очищенная от фактора обесценения денег)

Вид продукции	Цены, руб. за 1 ц.									
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Горох	817	1489	1428	1071	1035	1132	1195	922	829	810
Пшеница	374	494	435	296	325	423	423	301	303	380
Кукуруза	349	450	324	257	272	277	274	253	241	275
Картофель	678	570	547	511	695	659	604	602	696	480
Ячмень	230	429	386	263	254	345	365	269	257	290
Подсолнечник	710	511	459	547	843	813	731	849	815	701

На основании полученных данных необходимо определить, на какие средние реальные цены может ориентироваться предприятие в многолетней перспективе, и ниже какого уровня реальные цены, с высокой вероятностью, опускаться не будут.

Для каждого вида продукции можно определить интервал типичных цен (интервал, включаю-

щий большинство наблюдаемых значений). Для этого рассчитаем средние за анализируемый период цены и отклонения от них (таблица 4).

Наблюдаемые значения, наиболее сильно отличающиеся от среднего, будем считать нетипичными (отмечены в таблице 4 жирным шрифтом). Остальные значения входят в интервал типичных. Для планирования нам потребуются две характеристики интервала типичных значений: среднее наблюдаемых значений, входящих в интервал, и нижняя граница интервала. Первая характеристика может использоваться как планируемая средняя многолетняя (за 10 и более лет) цена. Вторая характеристика - как минимальная цена, на которую можно рассчитывать в нормальных условиях (плановая стабильная составляющая цены).

Таблица 4

Средние (приведенные к уровню 2004 года) цены сельскохозяйственной продукции в 1995-2004 гг., и отклонения от средних цен по годам

Вид продукции	Средние цены, руб.	Отклонения от средних цен, %									
		1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Горох	1073	-23,9	**38,8**	**33,1**	-0,2	-3,5	5,5	11,4	-14,0	-22,7	-24,5
Пшеница	375	-0,5	**31,5**	15,9	-21,2	-13,4	12,7	12,8	-19,7	-19,4	1,2
Кукуруза	297	**17,5**	**51,4**	9,1	-13,5	-8,5	-6,8	-7,9	-14,9	-19,0	-7,4
Картофель	604	12,3	-5,6	-9,6	-15,4	15,1	9,0	0,0	-0,4	15,1	-20,5
Ячмень	309	**-25,4**	**38,9**	**25,1**	-14,8	-17,7	11,6	18,1	-13,0	-16,7	-6,1
Подсолнечник	698	1,7	**-26,8**	**-34,2**	**-21,7**	20,8	16,5	4,7	21,7	16,8	0,5

Сначала рассчитаем среднее типичных значений и отклонения от него (таблица 5).

Таблица 5

Средние типичные (приведенные к уровню 2004 года) цены сельскохозяйственной продукции в 1995-2004 гг., и отклонения от них по годам

Вид продукции	Средние цены, руб.	Отклонения от средних цен, %									
		1995 год	1996 год	1997 год	1998 год	1999 год	2000 год	2001 год	2002 год	2003 год	2004 год
Горох	977	-16,3	-	-	9,7	6,0	15,9	22,4	-5,6	-15,1	-17,1
Пшеница	362	3,1	-	20,1	-18,3	-10,2	16,8	16,9	-16,8	-16,4	4,9
Кукуруза	271	-	-	19,4	-5,4	0,1	2,0	0,8	-6,8	-11,4	1,3
Картофель	604	12,3	-5,6	-9,5	-15,4	15,1	9,0	0,1	-0,4	15,2	-20,5
Ячмень	292	-	-	-	-9,8	-12,9	18,1	25,0	-8,0	-11,8	-0,6
Подсолнечник	780	-9,0	-	-	-	8,0	4,2	-6,3	8,9	4,5	-10,1

Планируемые средние многолетние цены и стабильная составляющая плановой цены по видам сельскохозяйственной продукции приведены в таблице 6.

По всем видам продукции, кроме ячменя и подсолнечника, согласно статистике, цены, скорее всего, не опустятся ниже плановой стабильной составляющей цены. Это позволяет спланировать доходы по данным видам продукции, выделив ожидаемые постоянные доходы (соответствующие стабильной составляющей цен) и ожидаемые переменные (соответствующие средней многолетней цене за минусом стабильной составляющей). Ожидаемые постоянные доходы - это те поступления, которые, в первую очередь, необходимо использовать для финансирования текущих расходов. А переменные доходы - это те поступления, которые, по мере накопления, целесообразно направлять на инвестиционные цели.

Таблица 6

Планируемые средние многолетние цены и стабильные составляющие плановых цен по видам сельскохозяйственной продукции

Вид продукции	Планируемые средние многолетние цены, руб. за 1 ц.	Наибольшее ожидаемое (в нормальных условиях) отрицательное отклонение от средних цен, %	Плановые стабильные составляющие цен, руб. за 1 ц.
Горох	977	-20	781
Пшеница	362	-20	290
Кукуруза	271	-12	239
Картофель	604	-20	483
Ячмень	292	-15	248
Подсолнечник	780	-10	702

Не исключено, что по севообороту в целом постоянных доходов окажется недостаточно для финансирования текущих расходов (характерно ли это для рассматриваемого севооборота, можно установить, только составив план расходов). Если характерно, тогда для покрытия текущих расходов надо использовать часть переменных поступлений. Поскольку же переменные поступления подвержены колебаниям, целесообразно будет застраховать (тем или иным образом) риск снижения доходов ниже уровня текущих расходов. Страхование риска, разумеется, повлечет дополнительные издержки, которые необходимо учитывать в инвестиционном планировании и анализе эффективности инвестиций.

По ячменю и подсолнечнику, согласно статистике, цены могут в отдельные годы опуститься ниже плановой стабильной составляющей. Это привело бы к нежелательным колебаниям денежных поступлений. При планировании доходов по данным видам продукции, как и по другим, выделим ожидаемые постоянные доходы (правильнее, условно постоянные) и ожидаемые переменные. После рассмотрим существующие варианты хеджирования риска снижения доходов ниже плановой стабильной составляющей, а также оценим соответствующие предполагаемые издержки.

План доходов составим в расчете на 1 га. После это позволит аналитику определить минимальную площадь посевов, на которой можно вести эффективное хозяйство. План доходов приведен в таблице 7. Плановые стабильные (условно стабильные) доходы на 1 га по каждому виду продукции рассчитаны как произведение доли культуры в структуре посевных площадей, урожайности и стабильной составляющей цены. Плановые средние годовые нестабильные доходы по каждой культуре рассчитаны как произведение доли культуры в структуре посевных площадей, урожайности и разности ожидаемой средней многолетней цены и стабильной составляющей цены.

Теперь рассмотрим существующие варианты хеджирования риска снижения доходов от продажи ячменя и подсолнечника ниже плановой стабильной составляющей.

Для начала заметим, что по зернопропашному севообороту разнообразие производимой продукции само по себе является фактором, снижающим вероятность недополучения доходов. Неблагоприятная рыночная конъюнктура по одному виду продукции может быть сглажена благоприятной конъюнктурой по другому виду продукции. Диверсификацию ассортимента продукции будем рассматривать как дополнительный фактор стабильности. Но не станем исключать вероятности одновременной неблагоприятной динамики цен по всем видам продукции. Поэтому рассмотрим и другие способы хеджирования рисков.

Для снижения ценовых рисков наилучшим образом подходят способы, основанные на применении фьючерсных и производных от них контрактов и создание резерва на случай недостатка средств на финансирование текущих расходов. Пока рынок фьючерсов на сельскохозяйственную продукцию развит недостаточно, поэтому в качестве основного инструмента управления риском воспринимать его не следует.

Таблица 7
План доходов (в расчете на 1 га).

1	2	3	4	5	6	7
Культуры	**Доля культуры в структуре посевных площадей, %**	**Урожайность культуры, ц/га**	**Стабильная составляющая цены, руб. за 1 ц.**	**Ожидаемая средняя многолетняя цена, руб. за 1 ц.**	**Плановые стабильные (условно стабильные) доходы, руб.**	**Плановые средние годовые нестабильные доходы, руб.**
Всего по предприятию в том числе:	**100**	-	-	-	**14700**	**2741**
Горох на зерно	10	24	781	977	1875	469
Озимая пшеница	20	40	290	362	2319	580
Кормовые корнеплоды	10	-	-	-	-	-
Кукуруза на зерно	20	51	239	271	2436	332
Картофель ранний	10	120	483	604	5798	1450
Кукуруза на силос	10	-	-	-	-	-
Ячмень	10	35	248	292	1875	469
Подсолнечник	10	20	702	780	2319	580

Создание резервов - наиболее доступный и удобный способ сглаживания колебаний доходов, вызванных динамикой рыночной конъюнктуры. Вначале на основании плановых данных необходимо оценить приблизительную величину резерва, который необходимо формировать. Оценка в любом случае будет приблизительной, основанной больше на профессиональном суждении, чем на точных расчетах. Сделаем ее следующим образом:

Выберем наименьшее из наблюдаемых значений цены по каждому виду продукции (ячмень, подсолнечник). Вычислим, какие доходы будут получены по соответствующему виду продукции, если цена опустится до этого уровня. Определим дефицит денежных поступлений как разность между планируемыми условно стабильными доходами и доходами, ожидаемыми в случае падения цен до уровня наименьшего наблюдаемого значения.

Далее по наблюдаемым значениям цены выясним, возникали ли в прошлом периоды, когда в течение нескольких лет подряд цены принимали значения ниже планируемой стабильной составляющей цены. Для каждого вида продукции на основании этих данных оценим максимальную продолжительность периода, когда в течение нескольких лет подряд цены могут принимать значения ниже планируемой стабильной составляющей цены. Умножив годовой дефицит денежных поступлений на продолжительность указанного периода, получим необходимую сумму резерва.

Вычисления показывают, что сумма резерва в расчете на 1 га посевных площадей должна составлять примерно 1000 руб. Это сумма резерва, которую необходимо иметь перед началом деятельности и формировать снова каждые десять лет. Исходя из принципа осторожности, ежегодные плановые отчисления в резерв нужно установить в размере 150 руб. на 1 га посевных площадей. Для целей инвестиционного планирования и оценки эффективности инвестиций отчисления в резерв следует приравнивать к текущим расходам.

Альтернативой созданию резерва может быть увязка некоторых текущих расходов (например, заработной платы) с уровнем получаемых доходов. Преимущество этого варианта заключается в том, что он не предполагает дополнительных издержек.

Составленный описанным способом план доходов может служить как для оценки эффективности инвестиционного проекта, так и по мере реализации проекта в финансовом планировании. Ясно, что всех возможных вариантов развития событий такой план, как и любой другой, предусмотреть не может. Однако план имеет другое назначение. План - это своего рода программа и принцип работы предприятия в заданных условиях. Существенные изменения факторов внешней среды

должны учитываться при формировании стратегии предприятия. План составляется с учетом выбранной стратегии.

Если период освоения инвестиций длительный, то за это время стратегия предприятия тоже может измениться. Однако бессмысленно стараться предугадать, когда и как именно это произойдет, и корректировать план согласно предположениям. Гарантией стабильной работы предприятия является его отзывчивость на изменения экономических условий. Как оценить степень отзывчивости предприятия на перемены - отдельная тема. Вероятно, оценку следует проводить в сравнении с конкурентами.

Литература.

1. Динамика цен производителей на основные виды сельскохозяйственной продукции с 1 декабря 2004 по 1 января 2005 года: http://www.mcx.ru/dep_doc.html?he_id =797&doc_id=4736.

2. Индексы цен производителей на реализованную сельскохозяйственную продукцию: http://www.gks.ru/free_doc/2005/b05_13/22-27.htm.

3. Индексы цен производителей по отраслям промышленности в 1991-2004 гг.: http://www.gks.ru/free_doc/2005/b05_13/22-19.htm.

4. Индексы цен производителей по отраслям экономики: http://www.gks.ru/free_doc/ 2005/b05_13/22-01.htm.

АВАДАЕВА И.В.

К ВОПРОСУ О СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ БИЗНЕСА

К концу XX века сложились две модели развития концепции социальной ответственности: европейская, с доминирующей ролью государства, и американская, - где большую часть социальных функций берут на себя сами компании и корпоративные системы [2]. Обе модели объясняются тем, что в настоящее время, для того чтобы быть по-настоящему современной компанией, уже не достаточно постоянно наращивать прибыль, поднимать зарплату сотрудникам и иметь великолепный офис. Для успешного ведения бизнеса все более осязаемым фактором становится деловая репутация, а социальная ответственность - все более важной категорией для российских предпринимателей.

Понятие "корпоративной социальной ответственности" сформировалось на Западе сравнительно недавно, около 20 лет назад [6]. До этого периода существовали разрозненные стандарты в различных областях корпоративного управления, касающиеся политики взаимоотношений с работниками, корпоративной этики, подходов к охране окружающей среды. В сфере социальной политики компаний стандарты и правила не были выработаны вообще, преобладал "случайный" подход: работа по обращениям, ответ на просьбы местных властей или требования профсоюзов.

Однако уже с конца семидесятых годов ведущие компании США и Великобритании начали приходить к необходимости объединить разрозненные элементы корпоративной политики, связанные с взаимоотношениями компании с внешней средой и выработать целостные подходы к взаимодействию с обществом [4]. Такая политика, с одной стороны, должна была бы быть связана с философией компании, ее маркетинговой стратегией, с другой стороны, отвечала бы ожиданиям общества.

Ведущее объединение корпораций США, занимающееся развитием и продвижением концепции КСО Business for Social Responsibility (Бизнес за социальную ответственность) определяет корпоративную социальную ответственность как "достижение коммерческого успеха путями, которые основаны на этических нормах и уважении к людям, сообществам, окружающей среде" [5].

Политика корпоративной социальной ответственности согласно Business for Social Responsibility - это взаимосвязанный набор политик, практики и программ, которые интегрированы в процесс бизнеса, цепочки поставок, процедуры принятия решений на всех уровнях компании и включают ответственность за текущую и прошлую деятельность и будущее влияние деятельности компании на внешнюю среду. Концепция КСО в компаниях разного уровня, различных сфер бизнеса включает разные компоненты. Но самая широкая трактовка КСО включает в это понятие:

корпоративную этику;

корпоративную социальную политику в отношении общества;

политику в сфере охраны окружающей среды;

принципы и подходы к корпоративному управлению;

вопросы соблюдения прав человека в отношениях с поставщиками, потребителями, персоналом;

политику в отношении персонала.

На всемирном бизнес-конгрессе за устойчивое развитие в докладе "Making Good Business Sense" (Создавая смысл для бизнеса), Лорд Холм и Ричард Уаттс, использовали следующее определение: "Корпоративная социальная ответственность - это постоянная приверженность бизнеса вести дела на основах этики и вносить свой вклад в экономическое развитие, в то же время улучшая качество жизни своих работников и их семей как и общества в целом".

Среди причин, побудивших современные крупные компании обратить более пристальное внимание на политику во взаимоотношениях с обществом, можно выделить также:

1. Усилившееся давление со стороны государства, которое в Великобритании и других странах Западной Европы под прессингом общества выдвинуло более жесткие стандарты в сфере трудового законодательства, охране окружающей среды. В США роль государства была значительно ниже, однако и в Соединенных Штатах постепенно ужесточались нормы экологической безопасности, усложнялось трудовое право.

2. Давление профсоюзов, прежде всего в сфере охраны труда и в социальной политике.

3. Значительно возросшую взаимосвязь между общественным мнением и уровнем продаж. Отношение к тому или иному товару или брэнду определялось теперь не только качеством самого товара, эффективностью рекламы, но на поведение потребителей влиял и общий имидж компании, в том числе ответственность ее поведения в отношении партнеров, работников, окружающей среды, общества в целом.

К началу XXI века большинство крупных компаний США и Западной Европы сформировали собственную политику корпоративной социальной ответственности (КСО). Более того, были созданы объединения компаний, целью которых стало развитие и продвижение концепции корпоративной социальной ответственности, эта тема начала разрабатываться исследователями и экспертами, работающими в области корпоративного управления, а изучение концепции корпоративной социальной ответственности вошло во все учебные курсы по корпоративному менеджменту ведущих экономических вузов [8].

Согласно доктрине КСО социально-ответственная компания обязательно получает прибыль и обязательно соблюдает законы, ожидаемо следует нормам этики и желательно является хорошим корпоративным гражданином [7]. Более того, в настоящее время, на западе сложилось новое представление о роли бизнеса с точки зрения корпоративной социальной ответственности: мало лишь получать прибыль и соблюдать законы, сегодня от бизнеса ждут большего. На сегодняшний день социальная ответственность начинается там, где заканчивается зона действия закона. Многие западные компании уже интегрировали данную концепцию КСО в свои корпоративные стратегии.

В данном контексте сложно не согласиться с Колесниковой Л.А., считающей, что современное предпринимательство с позиции синергетического подхода представляет "собой процесс личностного, организационного или системного самообновления и самоорганизации через развитие идей как по созданию новых, так и по развитию действующих предприятий. Этот процесс осуществляется во взаимодействии индивидуальностей и организаций с микро- и макросредой их функционирования с целью достижения максимизации возможностей основателей и руководителей предприятия в удовлетворении комплекса их социально-экономических потребностей в рамках неравновесного динамического баланса противоречивых социально-экономических интересов участников этого процесса - индивидуальностей, организаций и общества в целом" [1, с. 29]. Кроме того, мы разделяем мнение Колесниковой Л.И. том, что не организационно-правовой статус предприятия должен быть источником каких-либо преференций, льгот или, наоборот, санкций, а такие качественные и процессные количественные показатели его производительности как: социальная значимость сферы деятельности, норма прибыли, в том числе с учетом ее пересчета на одного сотрудника, средняя заработная плата и т.п. Очевидно, что на место жесткого статусного разделения совокупности предприятий на "иде-

альные" (некоммерческие) и "материальные" (коммерческие), придет более конструктивная, в плане решаемых социально-экономических задач, триада "идеальных" (например, благотворительных и волонтерских организаций), "идеально-материальных" ("нормальных", со временем - доминирующих в своем абсолютном количестве) и "материальных" (чисто коммерческих, например, - игорный бизнес).

Таблица 1

Соответствие эпох предпринимательства, этапов организационного развития бизнеса и систем управления [3]

Эпоха предпринимательства	Эпоха промышленного переворота	Эпоха массового производства	Эпоха массового сбыта	Постиндустриальная эпоха		
				50–70-е гг. XX в.	70–90-е гг. XX в.	90-е гг. XX в
Этап организационного бизнеса	Созидательный этап Кризис лидерства	Прямое управление	Прямое управление Кризис автономии	Делегирование Кризис контроля	Координация Кризис бюрократии	Сотрудничество Кризис синергии
Факторы конкурентоспособности	Низкая себестоимость		Качество продукции	Адаптивность		Инновационность
Система управления по ценностям экономического субъекта	Производственная система управления		Маркетинговая система управления Система управления тотального качества			Система управления постоянными изменениями
Тип корпоративной культуры	Культура власти/культура роли		Культура роли/культура задачи			Культура личности
Система управления по степени изменчивости внешней среды	Контроль за исполнением	Долгосрочное управление	Стратегическое планирование			Стратегическое управление
Система управления по ключевому фактору, лежащему в основе системы управления	Метод проб и ошибок	Функциональная система управления	Процессная система управления	Проектная система управления		
Координационные системы управления	Бюджетирование					Balanced Scorecard (BSC)

Это подтверждается, с одной стороны, все большим распространением среди коммерческих организаций социально-ориентированных менеджмента и маркетинга как стратегических концепций их долгосрочной конкурентоспособности, а, с другой стороны, использованием предпринимательских методов работы некоммерческими организациями, а также распространяющимся социальным эккаутингом. В некоторой мере результаты нашего анализа теоретического генезиса предпринимательства от классического до социально-ориентированного совпадают с мнением Толкачевой Е.В., утверждающей, что "в России за относительно короткий срок появились предприятия, находящиеся практически на всех этапах организационного развития. Можно сказать, что в России представлены результаты

эволюции мирового бизнеса и, соответственно, отечественный бизнес получил великолепную возможность эволюционировать быстрее" (см. табл.1).

Более того, сложившаяся в настоящее время в России и за рубежом специфичность экономико-правового функционирования организаций обостряет необходимость активизации применения социально-ориентированного бизнеса, а корпоративные социальные программы делает, в частности, за активное участие компаний в общественном развитии, необходимым условием устойчивого ведения бизнеса и одновременно фактором повышения социальной стабильности и уровня жизни территорий. Очевидно, что современные бизнес-структуры обязаны соблюдать принципы социальной ответственности, заключающейся в балансе интересов основных участников, влияющих на формирование социально-ориентированной среды: общества, государства и самого бизнеса.

Литература.

1. Колесникова Л.А. Порядок для хаоса: государство и предпринимательство в переходной экономике / Под ред. Б.К. Злобина. М.: Эдиториал УРСС, 2001.

2. Крестникова И., Левшина Е. Корпоративная филантропия: мифы и реальность. CAF. М.: 2002.

3. Толкачева Е.В. Эволюция систем управления в контексте развития бизнеса // Менеджмент в России и за рубежом. 2004. № 1.

4. Bussiness and economic development: the impact of corporate responsibility standards and practices. USA: Business for Social Responsibility, 2003.

5. Business for social responsibility. Overview of Corporate social responsibility. 2003.

6. Griffith J. The acceptable face of capitalism? Corporate involvement in the charitable and voluntary sectors. DEMOS report, CAF, 1995.

7. Logal D., Tuffrey M. Companies in communities: valuing the contribution. CAF, 1999.

8. Overview of Business and Community Investment. Issue brief, Business for Social Responsibility? 2003.

БАКЛАЕВА Н.М.

К ВОПРОСУ О БЮДЖЕТНОМ РЕГУЛИРОВАНИИ В СИСТЕМЕ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО УРОВНЯ

В результате активных процессов децентрализации экономики в нашей стране значительным стало участие территориальных органов власти и соответствующих бюджетов в решении экономических и социальных задач, стоящих перед российским обществом. Однако перенос тяжести в финансировании государственных расходов на региональный и муниципальный уровни не сопровождался адекватной децентрализацией доходов. Все это привело к неэффективному управлению экономикой и нерациональному использованию бюджетных ресурсов, подрыву предпосылок к устойчивому экономическому росту и усложнению условий для проведения структурных реформ. Стало очевидным, что для дальнейшего успешного продвижения рыночных реформ и демократизации российского общества необходимо реформировать налогово-бюджетную систему, перейти к системе межбюджетных отношений, построенных на принципах бюджетного федерализма.

За последнее десятилетие в России в результате предпринятого ряда действий много сделано в этом направлении: сложился принципиально новый, отличный от существовавшего ранее механизм межбюджетных отношений; создана новая законодательная база, регулирующая эти отношения; упорядочено бюджетное устройство субъектов федерации; осуществлено разграничение полномочий между органами власти различных уровней; установлены стабильные доходные источники бюджетов; определены принципы формирования и распределения межбюджетных трансфертов.

Вместе с тем, такие значимые для создания сбалансированных межбюджетных отношений вопросы, как оптимальное разграничение расходов и закрепление доходов за бюджетами разных уровней, разработка объективного механизма финансовой поддержки региональных и местных бюджетов, эффективное управление общественными финансами на территориальном уровне не решены до кон-

ца, что не позволяет провести полноценную реформу, гарантирующую финансовую самостоятельность и ответственность регионов и входящих в их состав муниципальных образований. Сложность решения этих вопросов, на наш взгляд, обусловлена во многом тем, что проводимые и намечаемые центральными органами власти меры по устранению существующих диспропорций основаны на внесении частных усовершенствований и не затрагивают базовой проблемы - централизацию бюджетно-налоговых полномочий и финансовых ресурсов на уровне федерации и, как следствие, высокую степень бюджетного регулирования вышестоящими бюджетами нижестоящих.

Действительно, за 1998-2005 гг. концентрация средств в федеральном бюджете на стадии первичного распределения доходов по вертикали бюджетной системы значительно увеличилась. Если в 2000 г. на федеральном уровне доля доходов превышала долю расходов на 6,9%, то в 2001 г. - уже на 14,1 пункта. В 2002-2004 гг. наблюдалось дальнейшее усиление централизации средств в федеральном бюджете (превышение доли доходов над расходами на 11,8%, 13,9% и 16% соответственно) [2, с. 18].

Прямо противоположная ситуация сложилась в консолидированных бюджетах субъектов федерации. Регионы, сохранив за собой основную массу расходных обязательств, потеряли значительную часть налоговых источников, что привело к увеличению их зависимости от поступлений из федерального бюджета.

Сложившееся положение рассмотрим на примере Ставропольского края. Основным источником доходной части консолидированного бюджета края являются налоговые доходы. Несмотря на их ежегодное увеличение в абсолютном выражении, наблюдается снижение их удельного веса в общей сумме доходов. Так, в 2000 г. объем налоговых доходов составлял 5144,6 млн. руб. или 68% всех доходов, а в 2004 г. они возросли до 13666,9 млн. руб. в то время как их доля составила 60,1% доходов [5]. Снижение доли налоговых доходов обусловлено изменениями в федеральном налоговом и бюджетном законодательстве. Речь идет о полной централизации НДС и акцизов на табачные изделия в федеральном бюджете; введении нового порядка расчета налоговой базы по налогу на прибыль, позволяющего предприятиям существенно ее уменьшать; резком снижении процентной доли отчислений в бюджеты субъектов РФ от налога на добычу полезных ископаемых в виде углеводородного сырья; отмене налога с продаж и др.

В результате этих изменений структура налоговых поступлений консолидированного бюджета Ставропольского края меняется из года в год. Однако постоянно наибольшая часть доходов формируется за счет федеральных налогов (в основном, налога на прибыль организаций, налога на доходы физических лиц, акцизов). Помимо того, что их доля самая весомая, она ежегодно увеличивается за счет сокращения доли региональных и местных налогов в связи с уменьшением их количества. Так, если в 2000 г. доля федеральных налогов в налоговых доходах консолидированного бюджета края составляла 62%, то в 2005 г. она увеличилась до 79%, в то время как доля региональных налогов за этот же период снизилась с 23% до 17%, а местных налогов - с 15% до 4%. Отмена с 2004 г. регионального налога с продаж повлекла за собой сокращение объема доходной части консолидированного бюджета края в сумме 711,9 млн. руб., в том числе местных бюджетов на 427,1 млн. руб., а упразднение с 2005 г. местного налога на рекламу уменьшило доходы местных бюджетов на 30 млн. руб. [5; 7].

В этой ситуации снижение доли налоговых доходов края компенсируется федеральным бюджетом за счет увеличения финансовой помощи (см. табл.). Как свидетельствуют приведенные в таблице данные, уровень собственных доходов в бюджете края на 1 жителя значительно ниже среднего по РФ. Из-за низкой бюджетной обеспеченности налоговыми доходами, остающимися в бюджете края после нормативного распределения по уровням бюджетной системы, размер федеральной финансовой помощи значителен и составляет почти одну треть доходной части бюджета Ставропольского края.

Федеральные средства бюджету края перечисляются в различных формах, при этом их основная доля приходится на дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности.

В бюджетной системе Ставропольского края на протяжении последних лет сбалансированность достигается также за счет централизации значительной части средств в краевом бюджете, а затем передачи их в местные бюджеты в качестве межбюджетных трансфертов. С начала 2000 г. и до 2005 г. суммы финансовой помощи в абсолютном выражении выросли в 5,4 раза, наибольший рост наблюдался в 2005 г. Структура финансовой помощи местным бюджетам менялась в зависимости от изме-

нения характера межбюджетных отношений в крае. Так, в период до 2005 г. сократились дотации, не имеющие целевого характера, что привело к сокращению неконтролируемых финансовых потоков, уменьшились суммы ссуд на покрытие кассового разрыва и средств, переданных по взаимным расчетам под делегированные государственными органами власти полномочия. Одновременно увеличились субсидии на софинансирование расходов по конкретным социальным проектам, субвенции на реализацию краевых и федеральных законов. В 2005 г. сумма межбюджетных трансфертов резко возросла под влиянием роста объема социальных обязательств, передаваемых в порядке делегирования полномочий из регионального бюджета в муниципальные (приняты девять Законов Ставропольского края, наделяющих органы местного самоуправления отдельными государственными полномочиями в области социальной защиты населения, образования, архивного дела, физической культуры и спорта и сельского хозяйства, в связи с чем увеличились суммы передаваемых субвенций под делегированные полномочия), появлением необходимости выравнивания бюджетной обеспеченности новых субъектов межбюджетных отношений - муниципальных районов, которые в 2004 г. были в составе краевого бюджета. В результате - большая часть доходов местных бюджетов сформирована за счет перечислений из бюджета вышестоящего уровня, что, как нам кажется, не может считаться положительным результатом осуществляемого реформирования бюджетной системы, направленного на повышение финансовой самостоятельности и ответственности органов власти на местах.

Таблица 1

Объем федеральной финансовой помощи бюджету Ставропольского края

Показатели	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г. план
Показатель бюджетной обеспеченности в Ставропольском крае (руб./чел.)	1831,5	2578,5	3174,6	4395,8	5407,1	5546,7
– в % к среднему по РФ показателю бюджетной обеспеченности	33,0	38,8	37,5	42,9	52,8	40,2
Финансовая помощь из федерального бюджета всего (млн. руб.)	2236,9	3635,3	8983,1	6092,2	6379,9	7371,8
Финансовая помощь в % к ВРП	3,9	5,0	10,5	5,5	4,5	4,4
Доля финансовой помощи (без ссуд) в доходах бюджета (%)	26,8	30,5	39,9	31,2	28,1	31,9

Самостоятельность каждого бюджета может быть обеспечена только при условии, что соответствующий орган власти обладает достаточными собственными источниками финансовых ресурсов и вправе свободно распоряжаться ими в соответствии с выполняемыми функциями, а также несет полную ответственность в установленном законом порядке за рациональное и эффективное использование бюджетных средств.

Безусловно, федеральное правительство, обладая гораздо более широкими возможностями макроэкономического регулирования и получения налоговых поступлений по сравнению с нижестоящими уровнями власти, может и обязано посредством оказания финансовой поддержки за счет средств, аккумулированных в федеральном бюджете, устранять имеющиеся диспропорции в бюджетной системе. Однако ныне действующий порядок оказания финансовой помощи преследует по существу только одну цель - обеспечить баланс между доходами и расходами, т.е. ориентирован только на вертикальную сбалансированность бюджетов. Попытки сгладить структурный дисбаланс бюджетной обеспеченности между регионами только при помощи трансфертов по существу не принесли реальных результатов. Тот факт, что и сегодня три четверти регионов получают трансферты, - это в значительной степени результат нерационального распределения доходных источников, которое не соответствует

дифференциации властных бюджетных полномочий.

В настоящее время, по мнению ряда ученых-практиков, основной канал распределения финансовой помощи - Фонд финансовой поддержки регионов (ФФПР) - является не столько средством реализации на территории субъектов федерации с низкой бюджетной обеспеченностью гарантированных Конституцией РФ государственных минимальных социальных стандартов, сколько инструментом своеобразного "латания дыр" [8, с. 11]. Попытки хотя бы в минимальной степени учесть при бюджетном выравнивании налоговые усилия региональных и местных властей оказываются малоэффективными. Как следствие, субъекты РФ заинтересованы не столько в повышении собираемости налогов, сколько в сокрытии налоговой базы (в частности, в различных внебюджетных фондах) и "выбивании" у центра дополнительной финансовой помощи. Иначе говоря, действующий механизм бюджетного регулирования не позволяет, на наш взгляд, оценить эффективность бюджетного выравнивания, скоординировать бюджетную политику федеральных и региональных властей, и способствует лишь увеличению расходов и дефицита бюджетов субъектов федерации. Это подтверждают и данные по Ставропольскому краю: если в 2004 г. консолидированный бюджет края был исполнен с дефицитом в размере 120,9 млн. руб., то в 2005 г. фактический дефицит увеличился в 2,4 раза и составил уже 289,8 млн. руб. [3, с. 17;

4, с. 71].

С 2005 г. вступила в силу новая методика распределения средств ФФПР, отличительными особенностями которой являются:

- изменение соотношения частей ФФПР для выделения субъектом РФ дотаций и специальных дотаций (90% и 10% вместо 80% и 20%);

- использование при расчете индекса налогового потенциала данных только за 2001-2003 гг.;

- уменьшение числа поправочных коэффициентов при определении индекса бюджетных расходов;

- отказ от последующей корректировки расчетного объема средств фонда, выделенного субъекту РФ.

Объем средств ФФПР конкретному субъекту РФ по-прежнему рассчитывается в два этапа и, как и в предшествующие годы, базируется на сопоставлении налогового потенциала региона и стоимости предоставления на его территории бюджетных услуг населению. Однако с целью повышения самостоятельности и эффективности деятельности территориальных органов государственной власти, Правительством РФ принято решение выделять средства этого фонда только в виде дотаций и только регионам с наименьшими показателями уровня их социально-экономического развития. Это означает, что при перераспределении средств ФФПР в 2005 г. исходили из необходимости не выравнивания регионов между собой до некоего среднего уровня, а обеспечения минимально гарантированного уровня доходов наиболее неблагополучных регионов. В результате этого средства Фонда были распределены между 68 субъектами РФ, 27 из которых вошли в число высокодотационных (в 2004 г. - 71 и 33 соответственно). При этом для 29 регионов величина трансферта возросла, а для 39 - сократилась [8, с. 12].

Учитывая, что многие регионы раньше получали финансовую помощь в незначительных размерах, подобное перераспределение средств ФФПР, казалось бы, вполне оправданно. Однако происшедшее в дальнейшем перераспределение бюджетных обязательств привело к тому, что нагрузка на региональные бюджеты значительно возросла при той же (а иногда и меньшей) доходной базе. В этих условиях сокращение размеров поступающих трансфертов даже на незначительную величину для любого бюджета является весьма чувствительным.

Кроме того, согласно Бюджетному кодексу РФ, ФФПР с 2005 г. ежегодно будет индексироваться, т.е. расти вместе с увеличением индекса потребительских цен. На наш взгляд, эта мера снижает эластичность фонда, так как если в перспективе количество дотационных регионов, например, сократится, то было бы логично предусмотреть и уменьшение его величины, независимо от уровня инфляции. И наоборот, если федеральный центр планирует и в дальнейшем проводить политику централизации бюджетных доходов, то было бы целесообразно увязать величину фонда с объемом поступлений средств в федеральный бюджет.

Таким образом, несмотря на внесенные в 2005 г. изменения в механизм методики распределения средств ФФПР, основные проблемы и противоречия бюджетного выравнивания преодолеть не

удалось. При этом к наиболее крупным недостаткам действующего механизма трансфертов можно отнести:

- сохранение зависимости регионов от федерального центра, сводящей к минимуму принцип самостоятельности территориальных бюджетов, зафиксированный в Бюджетном кодексе РФ;

- закрепление и увеличение неравенства между "богатыми" и "бедными" регионами из-за отсутствия в последних целевых производственных и социальных инвестиций;

- отсутствие сетки районирования, непосредственно ориентированной на задачи бюджетного выравнивания (в двух получающих помощь регионах со схожими природно-климатическими условиями бюджетная обеспеченность различается в 1,5 и более раз);

- отсутствие учета общего объема финансовых ресурсов территории, куда входят не только средства регионального бюджета, но и региональная собственность, средства предприятий и населения, ресурсы кредитной системы, фондового рынка и др.;

- поощрение иждивенчества региональных властей вследствие определения объема финансовой помощи без учета показателя эффективности управления территорией;

- сохранение чрезмерно большой сферы бюджетного регулирования;

- продолжение практики многоканального финансирования одних и тех же бюджетных потребностей субъектов федерации;

- отсутствие целевой направленности трансфертов (они не выполняют своей главной функции - влияния на структуру бюджетных расходов региона).

Эти недостатки неминуемо будут экстраполироваться на перспективу, что в условиях концентрации федеральным центром преобладающей величины доходных источников приведет к еще большему сокращению собственной доходной базы региональных и местных бюджетов, увеличению их дефицита, замедлению экономического развития территорий.

Сложившееся на сегодняшний день и ожидаемое в перспективе положение в бюджетной сфере, на наш взгляд, отражает приоритет национальной финансовой политики, направленной на необходимость обеспечения за счет внутренних ресурсов обслуживания государственного долга. Однако, совершенствуя бюджетную систему, нельзя ориентироваться исключительно на интересы федерального центра, так как экономический потенциал государства формируется не на уровне центральной власти, а создается в регионах. Именно поэтому проблема самодостаточности экономического потенциала субъектов РФ является определяющей. При положительном ее решении система бюджетного регулирования будет отражать собой уже процесс государственного стимулирования внутреннего совокупного общественного спроса.

Совершенствование же механизма оказания финансовой помощи регионам из федерального бюджета в случае оптимизации величины финансовых ресурсов для централизации на федеральном уровне будет являться лишь прикладным элементом целостной системы бюджетного регулирования в целях обеспечения сочетания интересов государства регионов, муниципальных образований, хозяйствующих субъектов и населения. В конечном итоге желательно добиться такой ситуации, когда роль федерального центра по перераспределению бюджетных ресурсов будет сведена к прямой финансовой помощи регионам в чрезвычайных ситуациях.

Целью государственного регулирования доходов территориальных бюджетов, по нашему мнению, должно стать такое распределение налоговых поступлений между звеньями бюджетной системы, которое гарантировало бы минимально необходимую часть расходов, законодательно закрепленных за каждым из этих звеньев, и свело бы тем самым к минимуму потребность в дополнительном перераспределении между ними финансовых средств. Государственную поддержку регионов в большей степени необходимо направлять на стимулирование их экономического развития, и в относительно меньшей степени - на пассивную финансовую помощь. Такая ориентация предполагает улучшение бюджетной самообеспеченности регионов, сокращение числа дотационных субъектов РФ и увеличение инвестиционной составляющей расходов федерального бюджета.

Литература.

1. Закон Ставропольского края от 31 декабря 2004 г. № 126-кз "О бюджете Ставропольского края на 2005 год" // www.mfsk.ru.

2. Игудин А.Г. Актуальные проблемы межбюджетных отношений // Финансы. 2005.

№ 10.

3. Исполнение консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации в 2004 году // Российская газета. 2005. 31 марта.

4. Исполнение консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации в 2005 году// Финансы. 2006. № 4.

5. Итоги социально-экономического развития Ставропольского края за 2000-2004 гг. // www.statis@statel.stavropol.ru.

6. Отчеты министерства финансов Ставропольского края за 2000-2004 гг. // www.mfsk.ru.

7. Постановление Правительства Ставропольского края от 30 августа

2004 г. № 109-п "Об основных характеристиках и концепции консолидированного бюджета Ставропольского края и бюджета Ставропольского края на 2005 год" // www.mfsk.ru.

8. Швецов Ю.Г., Бутакова О.В. Финансовая помощь как основа системы бюджетного регулирования // Финансы. 2005. № 12.

ДНЕПРОВ М.Ю.

ИНФОРМАЦИОННЫЙ РЕСУРС КАК ОБЪЕКТ И СРЕДСТВО РЕАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ

Целесообразность постановки вопроса о тесной взаимосвязи информационных ресурсов с системой экономических интересов объясняется, с одной стороны, беспрецедентным по темпам развитием в последние десятилетия современных информационных технологий, включающих новые средства связи и обработки информации и коммуникации. С другой стороны, не вызывает сомнений тот факт, что разного рода информация имеет непосредственное отношение к процессам производства, обмена, распределения и потребления общественного продукта и, в частности, процессам ценообразования на товары и услуги, детерминантам спроса и предложения на потребительском рынке и рынках факторов производства и, в конечном счете, к содержанию экономических интересов участников воспроизводственного процесса. Поэтому мы разделяем мнение тех ученых, которые полагают, что исследование информационного ресурса как экономической категории позволит полнее и глубже понять характер экономических процессов, определяющих современный тип мирохозяйственного устройства.

Ставя целью настоящей статьи рассмотрение информационного ресурса как объекта экономических интересов, прежде всего коротко остановимся на характеристике используемого нами методологического подхода к анализу обозначенной проблемы и связанных с ней категорий.

По нашему мнению, информационный ресурс следует рассматривать как особый тип экономического ресурса важными отличительными характеристиками которого являются: свойство сохраняться при использовании в воспроизводственном процессе и не убывать у прежнего владельца при передаче другому; необходимость отбора и особая роль инструментов и методов поиска; условная неуничтожимость и пр. Ни один из материально-энергетических ресурсов не отличается подобным сочетанием соответствующих свойств и характеристик. В этой связи, информационный ресурс может определяться как совокупность экономических отношений по поводу формирования и использования запаса в виде совокупности данных природного, правового, научного, социально-экономического и иного свойства, применяемых в воспроизводственном процессе для повышения его эффективности посредством снижения неопределенности и сопряженных с неопределенностью рисков во взаимодействии экономических субъектов с целью извлечения дополнительной выгоды.

В экономической системе информационный ресурс предстаёт как совокупность отношений, которые проявляются прежде всего как интересы их субъектов. Мы исходим из того, что экономические интересы представляют собой социально обусловленную и исторически определенную объективную необходимость удовлетворения сложившихся и развивающихся потребностей. При этом социальной основой интересов являются экономические отношения, а их материальной основой - потребности. Обладая качественно определённой целостностью, потребности и экономические отношения в

рамках каждого общества образуют довольно сложные взаимосвязанные системы, в которых существуют различные уровни, приоритеты, связи, зависимости и т.д. Эти обстоятельства предопределяют тот факт, что и сами экономические интересы образуют систему, характеризующуюся разнообразием типов, форм и разновидностей, структура и содержание которой обуславливается системой экономических отношений и, прежде всего, многообразием отношений собственности, и разнообразием, существующим в системе потребностей.

Изыскание путей реализации экономических интересов в информационной сфере требует изучения механизма взаимодействия интересов экономических субъектов в ней действующих. Это обстоятельство важно как для развития теории экономических интересов в целом, так и формирования теоретических подходов к рыночным преобразованиям в экономике России, и, в частности, отраслях, связанных с формированием и движением информационных ресурсов. Если рассматривать, например, взаимоотношения между информационным ресурсом и материальной основой экономических интересов - потребностями, представляющие собой один из видов классического для современной экономической теории противоречия "ресурсы - потребности", то в данном случае это противоречие приобретает ряд особенностей, связанных в первую очередь с особыми функциональными свойствами информационного ресурса. С одной стороны, привлечение информационных ресурсов в той или иной степени требуется для удовлетворения любой экономической потребности. С другой стороны, для постиндустриального общества характерно существенное изменение структуры личных и общественных потребностей, в результате чего увеличивается доля потребностей, для удовлетворения которых необходимо привлечение в воспроизводственный процесс большого количества информационных ресурсов качественно высокого уровня. Таким образом, полнота реализации экономических интересов участников воспроизводственных отношений в постиндустриальном обществе находится в возрастающей зависимости от качества и объёмов вовлеченности информационных ресурсов в процессы воспроизводства.

Будучи объективной категорией, экономические интересы функционируют, используются и реализуются. Механизм современной экономики можно рассматривать как механизм согласования и реализации экономических интересов субъектов рыночных отношений.

Однако деятельность людей не является результатом автоматического функционирования интересов. "Самореализация" интересов, то есть реализация интересов каждого из субъектов, происходящая подчас независимо от их осознания, имеет место, поскольку деятельность людей всегда связана с необходимостью удовлетворения потребностей. Если рассматривать этот процесс, в общественном аспекте, применительно к экономическим системам, то такой "самореализацией", происходящей под воздействием экономических законов рынка, является рыночное саморегулирование экономики. Здесь, каждый, действуя под влиянием конкуренции, взаимодействия спроса и предложения и стремясь к собственной выгоде, т. е. к реализации собственного интереса, реализует тем самым и общественный интерес [5, с. 25].

Однако осознание субъектами своих экономических интересов вызывает более глубокое понимание и активизацию действий по их реализации. Так, ещё Г.В. Плеханов отмечал, что "Чтобы защищать известный интерес, нужно сознавать его" [4, с. 260]. Поэтому, несмотря на то, что в ряде случаев имеет место реализация неосознанных интересов, можно утверждать, что осознание интересов является одним из важнейших условий их целенаправленной и активной реализации [2, с. 17-19].

Вместе с тем, осознание интереса еще не означает его реализации. Осознание интереса - это лишь шаг к его реализации, которая требует соответствующих условий и общественных действий. Эти условия и действия, связанные с реализацией экономических интересов и их согласованием на различных уровнях общественной структуры представляют собой процесс стимулирования. Ранее было отмечено, что интересы объективны, но возникнув, они так или иначе осознаются их субъектами, общественными, государственными, предпринимательскими структурами, каждым человеком. Результатом такого осознания, является стимул, который представляет собой осознанный интерес. "Стимулы, т.е. определенные побуждения к действию, представляют собой отражение в сознании людей их интересов. Неосознанный интерес, конечно, не может порождать никаких стимулов" [3, с. 90].

Из этого следует, что стимулы - это продукт сознания, имеющий объективную основу в виде экономических интересов, а осознание интересов важный акт для принятия необходимых мер по их реализации. Так, например, потребность в информации и связанные с этим экономические интересы,

будучи осознанными вызвали в середине прошлого века резкий всплеск в производстве и использовании соответствующих технических и программных средств.

При этом достаточно очевидным, на наш взгляд, является и тот факт, что полнота и своевременность осознания субъектами экономики своих интересов в определённой степени связано с качеством и доступностью имеющихся в их распоряжении информационных ресурсов.

Как известно, одной из основных функций экономической теории, как науки, является практическая функция, которая выражается, с одной стороны, в анализе реальной, практической экономики - экономической деятельности людей, то есть хозяйственной практики и её теоретическом отражении в системе экономических категорий и законов. С другой стороны, развитие производственных и хозяйственных отношений невозможно без внедрения экономических новаций, достижений экономической науки. В этой связи, по нашему мнению можно выделить два типа явлений хозяйственной практики непосредственно касающихся реализации экономических интересов в информационной сфере.

К первому типу мы относим явления, связанные с влиянием информационных ресурсов, которыми располагают субъекты экономических отношений, на эффективность реализации их экономических интересов. Этот тип явлений связан со всей системой экономических интересов, но используются в нём лишь те формы информационного ресурса, которые оказывают или способны оказывать влияние на экономическую деятельность данных субъектов и систему экономических отношений в целом. К таким явлениям относится, например, отмеченная выше зависимость качества и своевременности осознания субъектами экономических отношений своих интересов от качества имеющихся в их распоряжении информационных ресурсов.

Второй тип составляют явления хозяйственной практики связанные с экономическими отношениями по поводу воспроизводства самих информационных ресурсов, поскольку эти экономические отношения являются социальной основой соответствующих экономических интересов их субъектов. Явления этого типа связаны с системой экономических интересов в части интересов субъектов участвующих в информационном воспроизводстве, хотя задействованы в них все существующие формы информационных ресурсов.

Такое разделение имеет, на наш взгляд, существенное значение, поскольку природа и содержание каждого из этих типов явлений имеют свои особенности. Явления первого типа возникают в результате способности информационных ресурсов оказывать влияние на характер и качество экономической деятельности субъектов экономических отношений. Что же касается второго типа явлений, то поскольку экономические отношения по поводу воспроизводства информационных ресурсов являются составной частью всей системы экономических отношений в сфере производства, распределения, обмена и потребления, то эти явления обладают как чертами, присущими всем процессам воспроизводства благ в рамках экономической системы, так и особыми характеристиками, возникающими в результате особых свойств, присущих информационным ресурсам.

Ещё одним примером явлений первого типа может служить необходимость привлечения специфических информационных ресурсов для разрешения противоречий экономических интересов и их согласования.

Дело в том, что типы, формы и разновидности экономических интересов, образующие их систему, взаимно и внутренне противоречивы. Под противоречием в данном случае понимается взаимодействие каких-либо противоположных сторон, находящихся во внутреннем единстве.

С учётом того, что одним из основных признаков становления постиндустриального типа производства является изменение структуры ценности используемых экономических ресурсов в пользу информационных, то есть ресурсов, не являющихся во многих случаях ограниченными (в отличии от традиционных), можно утверждать, что наблюдаемая в долгосрочном периоде тенденция к уменьшению степени остроты противоречий (выражающаяся в гуманизации и социализации экономики, смягчении социальной дифференциации, перераспределении доходов в пользу наименее обеспеченных слоёв населения, учёте экологических факторов при организации производственных процессов и т.п.), во многом объясняется повышением значимости информационных ресурсов и их особыми свойствами.

Подтверждением данного утверждения может служить тот факт, что степень обострения противоречий экономических интересов по поводу информационных ресурсов, если рассматривать проблему

в глобальном аспекте, является неравномерной. В странах, экономика которых не приобрела на сегодняшний день признаков, характеризующих переход к постиндустриальному типу воспроизводства, такие противоречия носят, как правило, более острый характер. Причём подобная тенденция характерна не только для экономически отсталых стран, где противоречия возникают ввиду объективной невозможности удовлетворения первичных потребностей значительной доли населения, но и для стран имеющих показатели благосостояния на душу населения, сопоставимые с развитыми странами, экономика которых приобретает черты постиндустриальной. Другими словами на степень остроты противоречий оказывает влияние не только уровень благосостояния и возможности удовлетворения первичных потребностей общества, но и цивилизационный тип воспроизводства.

Информационные ресурсы способствуют разрешению противоречий в системе экономических интересов в различных аспектах. Их привлечение способствует более качественному и своевременному разрешению некоторых групп противоречий, а в случае, если противоречия имеют субъективную природу - полностью их устранять или не допускать их обострения или развития.

Поскольку природа противоречий интересов не всегда является объективной [1, с. 56-57, 62], в некоторых случаях противоречия могут возникать в результате неадекватных действий государственных органов или других структур, от которых зависит реализация интересов, ошибочного представления об их содержании, ошибочной политики на том или ином уровне экономики, другими словами - из субъективных причин, сводящихся к неверному пониманию неосознанных экономических интересов и их неверной трактовке. Разрешение таких противоречий сводится к недопущению указанных просчётов, углублению теоретического познания, выработке адекватной экономической политики, адекватных хозяйственных решений, а также устранению уже допущенных просчётов и ошибок. Другими словами, органам и структурам осуществляющим выработку экономической политики или иным образом влияющим на процесс реализации экономических интересов требуется иметь в своём распоряжении определённые информационные ресурсы, благодаря которым они будут иметь возможность устранять противоречия экономических интересов субъективного характера.

В отличии от противоречий субъективной природы, объективные противоречия не могут быть разрешены путём устранения. Эта группа противоречий неустранима в силу их обусловленности объективными причинами и обстоятельствами, то есть причинами и обстоятельствами, не зависящими от желания людей.

Тем не менее, несмотря на неустранимость, объективные противоречия экономических интересов, также разрешаются. Разрешение объективных противоречий всегда относительно и имеет временные и пространственные рамки. Относительность разрешения противоречий разнонаправленных экономических интересов означает нахождение компромисса в процессе их реализации.

Таким образом, привлечение информационных ресурсов не способствует устранению противоречий экономических интересов или их недопущению, однако, способствуя общему снижению противоречивости в социально-экономической системе, своевременно привлечённые информационные ресурсы необходимого качества могут способствовать нахождению компромисса, ускорять этот процесс, и тем самым, как и в случае с субъективными противоречиями интересов оказывать позитивное влияние на разрешение указанных противоречий.

Однако, было бы ошибочным, с нашей точки зрения, полагать, что растущее количество информации и информационных ресурсов, наблюдаемое в последние десятилетия всегда влияет на противоречия, охватывающие всю систему экономических интересов и процессы, связанные с их разрешением, позитивно. В целом ряде случаев этот процесс, напротив, приводит к возникновению новых, не свойственных прежним этапам общественного развития, противоречий. Примерами этого могут служить такие явления, как информационная асимметрия (то есть неравенство экономических субъектов из-за их различной осведомлённости об объектах экономических отношений), увеличение информационных шумов и прочих дезинформирующих сведений, и др.

Другой аспект неоднозначного влияния растущей роли информационных факторов на противоречивость экономических интересов может быть выявлен путем выяснения причин этих противоречий. В теории экономических интересов выделяются две основные причины противоречий экономических интересов. Во-первых, противоречивость экономических интересов обусловлена их множественностью, то есть разнообразием их типов, форм и разновидностей, обладающих качественной определённостью, отличающей их друг от друга. Другой фундаментальной причиной взаимной про-

тиворечивости экономических интересов является общий, единый источник ресурсов, необходимых для их реализации.

При рассмотрении этих двух причин противоречивости интересов субъектов экономики относительно интересующей нас информационной сферы, можно отметить, что если в первом случае противоречивость носит такой же характер как и в остальных областях экономической деятельности, то во втором появляются аспекты, связанные с особыми свойствами информационного ресурса.

Дело в том, что информационные ресурсы могут передаваться от одного владельца к другому без отчуждения от первого. Исходя из этого, напрашивается вывод, что единый источник ресурсов в ряде случаев, связанных с использованием информационного ресурса, может и не приводить к возникновению противоречий экономических интересов - получение ресурса одной из сторон не приводит к автоматическому неполучению его другой стороны, как это всегда происходит в случае с традиционными ресурсами. Однако, отсутствие противоречия в данном случае означало бы, что информационные ресурсы не являются ограниченными, а учитывая, что ограниченность - неотъемлемое свойство экономических ресурсов, это также означало бы, что они не являются и экономическими ресурсами. Поскольку подобные следствия противоречат хозяйственной практике, в которой информационные ресурсы в большом количестве случаев ограничены и обладают определённой ценностью, логично предположить, что противоречия экономических интересов в этом случае сохраняются, меняется лишь их содержание.

Действительно, если иметь в виду систему экономических отношений в целом, можно заметить, что несмотря на то, что единый источник того или иного информационного ресурса не исключает получения его всеми заинтересованными сторонами, общее количество благ, получаемых при помощи данного ресурса может быть ограниченным. Это, в свою очередь, ведёт к ограничению удовлетворения потребностей того или иного субъекта, а значит к затруднению реализации экономических интересов, основанных на этих потребностях. Таким образом, получение информационного ресурса другими субъектами, хотя и не влечёт за собой неполучение этого ресурса первым субъектом, в ряде случаев противоречит его экономическим интересам. В таких случаях общая противоречивость экономических интересов в системе сохраняется (а иногда даже возрастает) и переходит на более глубокий уровень.

На практике данный тип противоречий приводит с одной стороны, к увеличению конкуренции в сфере информационных продуктов и услуг, необходимости постоянного повышения их качества, результатом чего в конечном итоге становится формирование новых информационных ресурсов. С другой стороны, это стимулирует собственников информационных ресурсов к принятию мер, направленных на ограничение их неконтролируемого распространения (патенты, лицензии, коммерческие тайны и т.п.).

Аналогичным образом, особые свойства информационных ресурсов могут оказывать влияние на характер проявления таких аспектов противоречий экономических интересов, как воспроизводственный и временной. Эти аспекты играют важную роль в хозяйственной практике.

Воспроизводственный аспект противоречий существует вследствие того, что экономические интересы имеют всеобщий характер и охватывают все фазы воспроизводственного цикла, которые взаимно противоречивы. Поскольку одной из основных причин в этом случае, также является тот факт, что источник ресурсов для различных воспроизводственных фаз один и тот же, то в случае с информационными ресурсами процессы разрешения таких противоречий также заметно упрощаются по указанным выше причинам.

Несколько более сложной, с теоретической точки зрения, представляется ситуация, связанная с временным аспектом противоречий экономических интересов и практикой их согласования в исследуемой сфере. Эта проблема основана на том, что интересы каждого из субъектов экономических отношений подразделяются на текущие и перспективные. Временной аспект не играет значительной роли, когда речь идёт о потреблении информационных ресурсов, так как, во-первых, текущее использование какой-либо информации не исключает использования этой же информации в будущем, а во-вторых, зачастую информационный ресурс, не будучи использован своевременно для производства каких-либо благ или непосредственного удовлетворения потребностей, теряет свою ценность. Однако, при формировании информационных ресурсов, временной аспект противоречий экономических интересов проявляется четко, поскольку этот процесс носят сложный и долгосрочный характер, тре-

буют привлечения инвестиций, а значит перспективные экономические интересы входят в противоречия с текущими. Например, повышение квалификации кадров и разработки в системе НИОКР сулят фирмам прибыли наибольшие в сравнении с другими направлениями капиталовложений в перспективе, но требуют довольно крупных и долговременных затрат, связанных с их текущими экономическими интересами. Что касается отдельного человека, то здесь возникает противоречие между долговременными интересами связанными с приобретением необходимой квалификации и знаний и необходимыми для этого затратами средств и времени в ближайшей перспективе, что негативно отражается на его текущих экономических интересах. В связи с этим у него возникает непростая проблема выбора.

Итак, система экономических интересов общества противоречива, сами противоречия могут носить объективный и субъективный характер, поскольку различны обусловливающие их причины. Это предопределяет различные пути разрешения противоречий экономических интересов, согласования интересов на основе компромисса в процессе их реализации, а возрастающая роль информационного фактора, хотя и приводит к возникновению новых аспектов противоречий, оказывает в целом позитивное влияние на эти процессы.

Реализация экономических интересов предполагает их согласование в общей системе. В условиях рыночной экономики согласование интересов хозяйствующих субъектов происходит посредством рыночного саморегулирования и государственного регулирования. Информационная сфера не является, в этом смысле, исключением.

Саморегулирование охватывает собой все рыночные структуры. Оно представляет собой самонастраивающийся процесс регламентируемый экономическими законами рынка (спроса, предложения, конкуренции и др.). Однако, будучи наиболее эффективным способом реализации экономических интересов в современной экономике, механизм рыночного саморегулирования имеет ряд существенных ограничений, проявляющихся, в том числе и в информационной сфере. Так, например, рыночное саморегулирование неспособно обеспечить эффективную защиту интеллектуальной собственности, информационную безопасность; его возможности существенно ограничены в регулировании таких областей, ответственных за формирования основных информационных ресурсов, как образование и наука. Всё это обусловливает необходимость согласования и реализации экономических интересов также и путём государственного регулирования, осуществляемого и экономическими и административными методами.

Таким образом, с одной стороны, реализация экономических интересов в информационной сфере осуществляется, в целом, теми же способами, что и в остальных сегментах экономической системы. В то же время здесь этот процесс имеет определённую специфику, обусловленную особыми свойствами информационных ресурсов. Указанные обстоятельства, на наш взгляд, следует учитывать при принятии решений, связанных с регулированием развития этой сферы.

Литература.

1. Гершкович Б.Я Экономические интересы и их реализация (материалы спецкурса). Пятигорск: ПГЛУ, 1999.

2. Гершкович Б.Я. Экономические интересы, стимулирование, мотивация и вопросы экономической политики в Российской Федерации. Научное издание. Пятигорск: ПГЛУ, 2005.

3. Глезерман Г.Е. Исторический материализм и развитие социалистического общества. М., 1973.

4. Плеханов Г.В. О материалистическом понимании истории. Избранные философские произведения. Т. 2. М., 1956.

5. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М., 1962.

АХМИЕВА Г.Р.

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ НА ЛОКАЛЬНОМ РЫНКЕ НЕФТИ И НЕФТЕПРОДУКТОВ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

По-прежнему ведущая роль в экономике России принадлежит ТЭК. Устойчивая и динамичная работа всех отраслей ТЭК вносит решающий вклад в ускорение процессов экономического роста в стране. Достижение высоких темпов роста ВВП зависит непосредственно от успешной реализации "Энергетической стратегии России на период до 2020 года", целью которой является максимально эффективное и рациональное использование нефтяных ресурсов при неуклонном развитии минерально-сырьевой базы и создании качественной и стабильной правовой базы недропользования.

Как известно, локальный рынок нефти и нефтепродуктов является сложной организационно-экономической системой, которая функционирует на региональном уровне как производная от совокупной деятельности нефтедобывающей и нефтеперерабатывающей промышленности, а также транспортной подсистемы и рыночной инфраструктуры хранения и реализации нефтепродуктов, других взаимозависимых составляющих целостного нефтяного рынка.

Локальный рынок нефти и нефтепродуктов относится к основной группе средств производства регионального рынка и имеет базовое значение для экономики региона и эффективности ее функционирования.

Создание и поддержание условий конкурентоспособности является важнейшим фактором, обеспечивающим функционирование рынка в современных условиях на микроуровне и экономики в целом.

Наиболее совершенной формой реализации этого процесса является свободная конкуренция. Однако развитие этой формы посредством концентрации и централизации ускоряет процессы обобществления, в результате которых объективно возникают монополии. Власть последних и порождает дефекты рынка, суть которых состоит в способности отдельного продавца или группы продавцов ограничивать объемы выпуска продукции или повышать цены выше их конкурентного уровня. Такого рода использование монопольной власти обеспечивает отдельным субъектам хозяйствования получение сверхприбыли. В результате власть монополий, создавая разницу между величиной предельных издержек производства и ценностью ее дополнительной единицы для потребителя, приводит к потерям для общества.

Из анализа происходящих в нефтяном комплексе перемен следует, что основная тенденция - это растущий монополизм нефтегазовых компаний на внутреннем рынке страны, а, следовательно, и на локальном рынке нефти и нефтепродуктов. На сегодняшний день определяющая роль в нефтяном комплексе принадлежит 10-12 крупным вертикально интегрированным компаниям (ВИНК), охватывающим всю последовательность работ с нефтяным сырьем. Наряду с ВИНК добычу нефти в стране осуществляют около 170 малых и средних нефтяных компаний-недропользователей.

Разрабатывая небольшие месторождения, добирая нефть из низкопродуктивных скважин, малые и средние предприятия способствуют более полному использованию природных запасов страны.

Повсеместное формирование крупных ВИНК, не в полной мере учитывает специфические особенности активов нефтяного сектора, а также его значительную социально-экономическую роль в экономике России.

Наметилась явная тенденция к скупке всех активов нефтяных мелких компаний. Подобная стратегия приводит к значительному снижению эффективности освоения и разработки средних и малых месторождений и, в конечном счете, к недополучению обществом (государством) значительной части доходов рентного характера.

Происходящий в настоящее время процесс слияния и поглощения компаний является сам по себе объективным и отражает сущность современного этапа развития мировой экономики.

Однако в развитых странах параллельно с этим процессом развивается система государственного антимонопольного контроля за деятельностью нефтегазового бизнеса. Эта система состоит главным образом из антитрестовской политики, а также инструментов стимулирования объемов произ-

водства и управления процессами ценообразования в условиях существования естественной монополии.

Антитрестовское законодательство представляет собой систему законодательных актов, в которых дается определение монополий, классифицируются процессы монополизации и недобросовестные методы конкурентной борьбы, определяются уголовно-правовые санкции против виновных лиц, устанавливаются органы, которым поручается следить за исполнением данного законодательства.

Наибольшее развитие антитрестовское законодательство получило в США. Объектами антитрестовской политики являются:

1) установление и поддержание фиксированных цен;

2) монополизация;

3) слияние.

В первом случае тайные или явные соглашения между конкурентами об установлении и поддержании фиксированных цен рассматриваются как попытки ограничения рынка и преследуются в судебном порядке.

Наказанию подлежат и попытки монополизировать рынок. Антимонопольное регулирование направлено не столько против монополий (они есть и будут), сколько против процессов монополизации.

Особое место принадлежит контролю за слиянием, который регулирует степень концентрации рынка. Обычно контролируются так называемые горизонтальные слияния (между конкурирующими фирмами одного рынка). В странах Европейского Союза можно возбудить иск, если объем продаж возникающей фирмы превышает 5% операций на данном рынке. Для уменьшения числа слияний и поглощений практикуется обязательная регистрация всех соглашений об объединении фирм.

В России подобной действенной системы пока не существует.

В этих условиях монополизация нефтяного рынка является главным фактором разрушения его рыночных механизмов. Монополизм ведет к стагнации, застою, способствует развитию диктаторской тенденции в экономике, подчинению потребителей эгоистичным интересам бизнеса.

Монополизация и ценовой сговор обусловливают также постоянный рост цен на внутреннем рынке России. Причина заключается в следующем. ВИНК России производят более 90% нефти и 80% бензина. Они диктуют цены на нефть и на "свободном" рынке, где производят остальные 20% бензина.

Большая часть региональных рынков также монополизирована ВИНК, и в отсутствии конкуренции они устанавливают оптовые цены на бензин на таком уровне, чтобы получить максимальную прибыль, но не допустить социального взрыва. Государственная власть пока слабо реагирует на эту проблему.

В такой ситуации говорить о развитии конкурентоспособности на нефтяном рынке не приходится. Ведь необходимым условием этого процесса является наличие на рынке упорядоченной, введенной в определенные законом рамки, справедливой конкуренции.

В условиях развитой конкуренции ни один из хозяйствующих субъектов фактически не имеет возможности увеличить цену, потому что тогда потребитель переключится на продукцию конкурента. Следовательно, наиболее надежным способом увеличения прибыли становится либо снижение издержек, либо улучшение качества товара.

Конкуренция в условиях рыночной экономики обязывает уделять неослабное внимание проблемам качества как важнейшему фактору повышения уровня жизни населения. Все большее число отечественных специалистов осознает, что преодоление кризисного состояния производства лежит на пути освоения конкурентоспособной продукции с одновременным улучшением ее качества и снижением цены.

Сегодня среди составляющих конкурентоспособности товара цена уже не доминирует. При этом конкурентоспособность определяется совокупностью качественных и стоимостных особенностей товара, которые могут удовлетворять запросы потребителя, а также расходами на приобретение и использование соответствующего товара.

Для экономики любой страны нефть является одним из важнейших продуктов, так как она служит не только сырьем для жидкого топлива, но и источником большого числа ценных химических продуктов.

Однако, в настоящее время качество нефти и нефтепродуктов, реализуемых на локальном рынке, также как и по всей стране, оставляет желать лучшего. Это связано с тем, что низка глубина переработки сырой нефти на нефтеперерабатывающих заводах. Нефтеперерабатывающие заводы страны нуждаются в срочной модернизации. Изменить это положение в состоянии экономическая политика государства - в случае, если требования к автомобильным двигателям будут ужесточены до уровня стандартов Евро-3 и Евро-4. Это стало бы мощнейшим стимулом для ВИНК к ускорению реализации проектов модернизации НПЗ, а, кроме того, внесло бы вклад в общее повышение качества производимых в России нефтепродуктов и стимулировало бы рост их конкурентоспособности.

Итак, одним из ведущих направлений повышения эффективности функционирования нефтяного комплекса является повышение качества выполняемых работ и выпускаемой продукции на всех стадиях производственного цикла в геологоразведке, в бурении, при добыче нефти и ее транспортировке, а также при переработке нефтепродуктов и поставке их на региональный рынок, что ведет непосредственно к росту конкурентоспособности на самом нефтяном рынке.

БОЧКОВ А.А.

МОДЕРНИЗАЦИЯ АГРАРНОЙ ПОЛИТИКИ РЕГИОНА: СОДЕРЖАНИЕ, НАПРАВЛЕНИЯ, ПЕРСПЕКТИВЫ В УСЛОВИЯХ ВСТУПЛЕНИЯ В ВТО

Рыночная самоорганизация, спонтанное формирование новых институтов мало эффективны в посткризисный период. Более того, в условиях социально-экономической трансформации принцип самоорганизации способствует усилению консервативной, защитной функции системы, направленной на сохранение старых традиций и норм. Отсутствие действенного государственного регулирования в этот период приводит к неизбежному экономическому и политическому хаосу. В зависимости от состояния институциональной среды, социально-экономической природы самого государства оно может стать дополнительным фактором нестабильности, или, напротив, гарантом соблюдения "правил игры", регулятором, обеспечивающим гармонизацию общественных и частных интересов.

Становится очевидным, что дальнейшее направление реструктуризации аграрной сферы России должно определяться целенаправленностью разработок институциональных инноваций, содержание которых представляет собой отражение государственных решений, что влияет на процесс институционального проектирования. Система построения развития сферы национального хозяйства по принципу институционального проектирования регламентируется как основными моментами соответствующей проектировочной деятельности, так и специфическими принципами, свойственными особенностям поведения людей, их различных групп в условиях существования тех или иных санкционированных правил.

Агропромышленный комплекс представляет собой открытую целостную социально-экономическую систему, состоящую из органически взаимосвязанных структурообразующих элементов, функционирование каждого из которых влияет на развитие как смежных элементов, так и всей системы в целом. Поэтому его функционирование зависит от сглаженности механизмов саморегулирования и управления.

Экономическое регулирование сельскохозяйственного производства представляет собой процесс воздействия экономического механизма на ход воспроизводственного процесса в АПК. В связи с этим, экономический механизм аграрной политики представляет собой взаимосвязанное и взаимообусловленное сочетаний конкретных экономических регуляторов: цен, финансово-кредитных отношений и пр.

Подчеркнем, что государственное регулирование, одновременно, осуществляется на различных пространственных и временных уровнях. Ведущим, обычно, является национальный (федеральный) уровень регулирования, который обеспечивает равно конкурентные возможности производства для всех предприятий и потребления для всех домашних хозяйств. Иногда в народном хозяйстве начинают усиливаться тенденции к региональному регулированию. Это происходит потому, что слабый фе-

деральный центр (как, например, в современной России) оказывается не в состоянии обеспечить запросы регионов на удовлетворительном уровне. Или же внутри большой экономики существуют устойчивые значительные различия в уровнях развитая отдельных регионов (например, Север России, Юг Италии, полярные регионы Швеции и Финляндии), что вызывает необходимость специальной региональной политики. Переход к наднациональному уровню регулирования связан с таким уровнем развития народного хозяйства, когда национальные рамки стесняют дальнейшее развитие большинства предприятий страны.

Для реализации задач модернизации аграрной политики на уровне региона помимо государственной поддержки и стимулирования развития национального аграрно-продовольственного сектора и мер по сокращению масштабов бедности необходимо выработать и законодательно закрепить механизмы повышения доступности и качества продовольствия, исходя из задач повышения здоровья нации, предусматривая в том числе:

- развитие инфраструктуры продовольственного рынка и повышение ее доступности для всех товаропроизводителей аграрно-продовольственного сектора;

- недопущение установления межрегиональных торговых барьеров, в том числе при закупках сельскохозяйственного сырья, продукции и продовольствия для бюджетных организаций и учреждений, что улучшит физическую доступность продовольствия для населения в различных регионах;

- разработку системы адресной продовольственной помощи (в зависимости от уровня располагаемого дохода семьи) наиболее нуждающимся слоям населения и организацию комплексного всестороннего анализа оценки состояния продовольственной безопасности - "продовольственного мониторинга" населения;

- внесение изменений и дополнений в действующие нормативные правовые акты с целью создания единого государственного органа по контролю за качеством и безопасностью пищевых продуктов путём объединения ведомств по разработке стандартов с ведомствами, отвечающими за их соблюдение;

- стимулирование перехода от производства "обезличенного" продовольствия к выпуску отечественных продовольственных товаров под торговыми марками, что поднимет качество и повысит конкурентоспособность продукции отечественных товаропроизводителей.

Одним из направлений модернизации может также выступить использование дополнительной структуры - государственного агента по закупкам сельскохозяйственной продукции, что позволяет оперативно реагировать на ситуацию, поскольку "в случае необходимости, госагент способен продавать закупленное зерно и тем самым гасить кредиты" [3]. Тем самым становится очевидной необходимость учета межрегиональной дифференциации при проведении агропродовольственной политики, основанной на выделении наиболее благоприятных и менее благоприятных районов ведения сельскохозяйственного производства.

Реализация региональных программ, ориентированных на ключевые отрасли экономики субъекта, по принципу "программа-инвестиции-результат" позволяет получать мультипликативный эффект развития территориального образования. Реструктуризация аграрного рынка предполагает, что большинство фирм должно найти новые рынки и новых потребителей, обеспечив их конкурентоспособной с точки зрения качества и цен продукцией, в том числе в условиях сильной конкуренции импорта. Вложение средств в аграрное производство выступает потенциалом для повышения качества жизни.

В силу сложившихся территориально-географических и социально-экономических условий развития России как "большой экономики" внутренние, прежде всего, транспортно-пространственные барьеры для движения факторов производства и товаров, при прочих равных условиях, значительно выше, чем в "маленькой" и сравнительно однородной экономике. Это детерминирует более высокий уровень регионализации и консервацию используемых технологий производства и управления, что, в свою очередь, неблагоприятно отражается на конкурентоспособности региона.

Экономико-статистические расчеты, проведенные А.Ч. Ионовым, позволили прогнозировать для Юга России на среднесрочную перспективу устойчивый рост производства сельхозпродукции во всех субъектах при общем 10%-ном росте в рамках Южного федерального округа [2, с. 125]. Учитывая аграрную направленность экономики ЮФО, рост сельскохозяйственного производства может стать определяющим в обеспечении устойчивого роста локальных экономик в целом и фактором экономи-

ческого развития региона.

Однако следует учитывать, что ЮФО представляет собой неоднородное экономическое пространство: внутри данного региона выделяются локальные районы, в которых аграрная сфера играет более значимую, определяющую роль, и области, в которых сельскохозяйственная направленность не столь ярко выражена: во-первых, регионы с долей сельского хозяйства до 20,0% (Ингушетия, Калмыкия, Северная Осетия-Алания, Краснодарский и Ставропольский края, а также Астраханская, Волгоградская и Ростовская области); во-вторых, регионы с долей сельского хозяйства свыше 20,1% (Адыгея, Дагестан, Кабардино-Балкария и Карачаево-Черкессия).

Также значимым параметром неоднородности используемых инструментов аграрной политики выступают размеры инвестиций в основной капитал. Внутри ЮФО распределение инвестиций существенно варьируется. Так, наибольшего уровня инвестиции достигли в Краснодарском крае - 19619,4 млн. руб., далее следует Ростовская область и Волгоградская область - 9716,9 млн. руб. и 7053,6 млн. руб. соответственно. В то же время, на порядки меньше инвестиции оказались в Республике Ингушетия - 231,1 млн. руб.; в Республике Калмыкия - 366,1 млн. руб.; в Республике Адыгея - 382,9 млн. руб. и в Карачаево-Черкесской Республике - 602,3 млн. руб., что обусловливает низкую конкурентоспособность этих регионов.

Особое значение в России сегодня приобретает стратегическое управление рынками на региональном уровне. Низкий уровень взаимодействия сельхозпредприятий в региональных экономических системах, характерный для России, при низкой централизации управления, стал одним из факторов, деформирующих региональные рынки и снижающих конкурентоспособность российских сельхозпредприятий. Отсутствие стратегического управления региональными экономическими системами сдерживает экономический рост регионов, повышение качества жизни сельского населения и вызывает центробежные тенденции "обособления" региональных рынков.

В настоящий момент Россия практически завершила переговоры с 57 странами по вступлению в ВТО, приведя в соответствие российское законодательство с международными нормами. Главной целью данной организации является всемирная либерализация мировой торговли. Реализация данной цели осуществляется ВТО при использовании следующих принципов:

- расширение возможности доступа на рынки;
- недискриминация, то есть предоставление режима наибольшего благоприятствования;
- прозрачность (транспарентность) и гласность национальной торговой политики;
- стабильность и предсказуемость внешнеторгового режима;
- ограничение государственного вмешательства;
- принцип защиты внутреннего рынка исключительно при помощи тарифных мер.

Необходимость вступления России в ВТО обусловлена тем, что в настоящее время ее нормами и правилами регулируется около 97% всей мировой торговли товарами и услугами. В то же время, следует отметить основные проблемы при вступлении России в ВТО, которые связаны с расхождением по соглашению относительно сельского хозяйства и тарифов на электроэнергию.

В рамках ВТО рынок сельскохозяйственной продукции регламентируется целым рядом соглашений и требований, которые можно объединить в три группы (корзины):

- "красная корзина" - перечень мер, категорически запрещенных странам ВТО;
- "желтая (янтарная) корзина" - перечень мер, которые разрешены с ограничениями;
- "зеленая корзина" - перечень мер, разрешенных без ограничений.

Несмотря на достаточно внушительный перечень в "зеленой корзине" соглашений, ограничения "красной корзины" являются основным вопросом обсуждения присоединения России к ВТО.

Сложившаяся ситуация на аграрном рынке связана с низкой эффективностью производства и объясняется внутренними объективными и субъективными факторами. Кроме того, риск утраты конкурентоспособности российского аграрного производства при вступлении России в ВТО обусловлен следующими внешними факторами:

Во-первых, условия присоединения новых стран к ВТО гораздо жестче, чем обязательства по либерализации торговли членов этой организации. К тому же в переговорном процессе солидарно выступают коалиции экспортеров, а государства СНГ действуют поодиночке, что делает их силы неравными.

Во-вторых, правила ВТО не предусматривают особых режимов для государств с переходной эко-

номикой, которые еще только выходят из тяжелого внутрисистемного кризиса.

В-третьих, одновременное снижение государственной поддержки, открытие рынка и отказ от экспортных субсидий имеют отрицательные последствия для производителя, бюджетной и продовольственной безопасности.

Особенно серьезную проблему при вхождении России в ВТО представляет риск потери продовольственной безопасности. На наш взгляд, эта проблема требует особого научного и методологического подхода при изучении, так как продовольственная безопасность ощущает на себе влияние как внутренних, так и внешних факторов.

С точки зрения близлежащей перспективы, для обеспечения продовольственной безопасности, на наш взгляд, в первую очередь необходимо обеспечить конкурентоспособность отрасли АПК. К внутренним рычагам воздействия на решение этой проблемы можно отнести:

- проведение действенных мероприятий по финансовому оздоровлению сельхозтоваропроизводителей;

- совершенствование нормативно-правовой базы АПК, стимулирующей повышение эффективности агропромышленного производства;

- сбалансированный подход к импортно-экспортному сегменту в отрасли АПК. На сегодняшний день по мясу птицы в России внутреннее потребление на 53% покрывается за счет импорта; по колбасным изделиям - на 43%; по маслу животному - на 47%; по растительному - на 43%. Ввоз мяса птицы составил в 2005 г. более 1,1 млн. т. В то же время собственное производство мяса птицы в этом же году составило 0,8 млн. тонн (хотя в дореформенный период оно было 1,8 млн. тонн в год) [1, с. 27];

- осуществление мер по межотраслевому перераспределению доходов в пользу сельского хозяйства;

- совершенствование системы страхования и кредитования сельского хозяйства.

С точки зрения внешних факторов, которые формируют экономическую аграрную политику России при вступлении ее в ВТО, требуется разрешить следующие ключевые моменты:

- классификацию и уточнение мер поддержки сельхозтоваропроизводителя;

- выбор базового периода для расчета исходных уровней поддержки и стоимости валовой продукции сельского хозяйства;

- выбор валюты для измерения совокупных мер поддержки.

Кроме того, следует отметить, что при вступлении в ВТО, России будет необходимо присоединиться к сельскохозяйственному соглашению Уругвайского раунда 1994 г., которое было подписано всеми странами, вступившими в ВТО. Основные его положения включают в себя, во-первых, расширение доступа на внутренний рынок страны-члена ВТО (перевод всех нетарифных ограничителей в тарифный вид, запрет нетарифных ограничений, связывание всех тарифов, снижение всех тарифов на 36% в течении 6 лет); во-вторых, сокращение внутренней поддержки сельхозтоваропроизводителей (сокращение желтых мер) и, в-третьих, сокращение экспортных субсидий (включая запрещение ввода дополнительных экспортных субсидий). Дополнительное соглашение рассматривает вопросы запрета использования фитосанитарных норм как средств протекционизма внутренних аграрных рынков, а также вопросы гармонизации и стандартизации этих норм.

Трансформация аграрной политики России должна быть направлена на выбор базового периода при установлении уровня доступа на внутренний рынок и для снижения уровня поддержки, который отражается показателем АМП (агрегированная мера поддержки) и зафиксирован в долларовом эквиваленте. Также особую сложность представляет приведение фитосанитарных норм к общепринятому стандарту, поэтому необходима работа по гармонизации и прозрачности стандартов, требующую значительных временных и финансовых затрат. Данное направление является перспективным для отечественного товаропроизводителя, поскольку используются натуральные и экологически чистые продукты питания.

Изменения в аграрной политике очевидны, однако следует отметить два основных аспекта: краткосрочные последствия и перспективы роста и развития.

С точки зрения "мгновенного шока", при существующей либеральной аграрной политике никакого ощутимого воздействия на сельхозтоваропроизводителя присоединение к ЕС не окажет. По показателям, на которые опирается мировое сообщество, аграрный сектор российской экономики является абсолютно открытым. При этом существующие барьеры внутри рынка не входят в сферу инте-

ресов Европейского Сообщества. В качестве положительного результата вступления в ВТО можно также выделить гармонизацию и стандартизацию санитарных норм, приведение к международному уровню российского таможенного и внешнеторгового законодательства.

Оценивая перспективы развития аграрного сектора на ближайшее время, выделим два возможных экономико-политических направления: импортозамещение и экспортная экспансии. Политика импортозамещения, ориентированная на внутреннего потребителя, обеспечит, согласно прогнозу МЭРТ, темпы роста внутреннего сектора в среднем 4% в год. Снижение конкурентной среды, характерное для политики импортозамещения, приведет к падению интереса в области использования новых технологий. Отказ от политики протекционизма существенно ухудшит положение внутреннего производителя за счет прихода на внутренний рынок конкурентоспособного импорта.

Преимущества экспортоориентированной политики для России состоят в том, что Россия в состоянии занимать свободные рынки и вытеснять мировые рынки. Экспортный рынок почти не ограничен для России, что подтверждает ее выгодность. Принятие зеленых мер, влияющих на повышение конкурентоспособности, особенно создание и развитие институтов инфраструктуры в целом, повлияют на изменение позиции отечественного аграрного сектора.

В связи с необходимостью учета в экономических исследованиях, посвященных преобразованиях условий и правил хозяйствования в аграрной сфере, социальных, политических, культурных, юридических и иных предпосылок возникает целенаправленность проведения анализа институциональных изменений. В условиях глобализации становится очевидным, что дальнейшее направление реструктуризации аграрной сферы России должно определяться целенаправленностью разработок институциональных инноваций, содержание которых представляет собой отражение государственных решений, что влияет на процесс институционального проектирования. Вышеизложенное позволяет заключить о высокой значимости трансформации механизмов региональных государственный политик в аграрной сфере, требующих использования вариативных моделей управленческого проектирования.

Литература.

1. Гордеев А. Национальный проект - это всерьез и надолго // Российская газета. 2006 г. 27 апреля.

2. Ионов А.Ч. Регионализация агропромышленной сферы в рыночно-трансформационной среде: факторы, тенденции, модели, механизм. Ростов н/Д: СКНЦ ВШ, 2004.

3. Спокойная интервенция // Российская газета. 2005. 22 июня. № 132 (3801).

ЛОБОЙКО А.В., РОГАЧЁВ А.Ф.

ИНТЕГРАЦИЯ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

Экономическая интеграция, как фактор повышения эффективности экономической деятельности, проявляется в расширении и углублении производственно-технологических связей, совместном использовании ресурсов, объединении капиталов с целью создании благоприятных условий для осуществления экономической деятельности, снятия взаимных барьеров.

Термин "интеграция" происходит от латинских слов integration (восстановление) и integer (целый). Он означает восстановление целостности единства, объединение в целое ранее обособленных частей, явлений, процессов, экономических субъектов, углубление их взаимодействия, развития связей между ними.

Экономическая интеграция происходит как на уровне стран, национальных хозяйств, так и между предприятиями, фирмами, компаниями, корпорациями.

В современных условиях особую актуальность и значимость приобрела агропромышленная интеграция.

Агропромышленная интеграция - это организационно-экономическое понятие, характеризующее

сознательное, регулируемое объединение и развитие в едином хозяйственном организме специализированных сельскохозяйственных и промышленных производств.

Термином "Агропромышленная интеграция" объединяются два понятия: 1) интеграция сельскохозяйственного и промышленного производства; 2) интеграция сельскохозяйственного и промышленного труда. Первое является составной частью более общего понятия "интеграция производства", а второе - понятия "интеграция труда". Следовательно, эти понятия, как и понятия "разделение производства" и "разделение труда", нельзя отождествлять. Несмотря на диалектическую взаимосвязь и взаимозависимость этих понятий, между ними имеются и существенные различия, в основе которых лежат различия между производством вообще и трудом в частности.

Интегрированное формирование представляет собой экономическую систему, звенья которой взаимодействуют меду собой при продвижении продукции к конечному потребителю. В рамках интегрированной системы отдельные предприятия выполняют определенные функции, а меду ними устанавливаются функциональные связи. При нарушении их взаимодействия происходят сбои в системе, появляются "узкие" места, сдерживающие реализацию потенциала интегрированного формирования. В этом смысле интеграцию необходимо рассматривать, с одной стороны, как форму взаимодействия и воссоединения частей в единое целое, а с другой - как механизм, обеспечивающий саморегулирование этой организационно-экономической системы.

Формой процессов соединения при интеграции выступает кооперация и концентрация. Научная школа аграрной кооперации была сформирована в дореволюционной России, а завершающее развитие она получила в 20-е годы 20 века. Ее представители (С. Н. Прокопович, К. А. Пажитнов, В. Ф. Тотомианц, М. И. Туган-Барановский, А. Ф. Фортунатов, А, В. Чаянов и другие) разработали теоретические основы и научно-практические рекомендации создания и функционирования сельскохозяйственных кооперативов. В решении вопросов сбытовой кооперации весомый вклад внесли А. Е. Кулыжный, Н. П. Макаров, С. Л, Маслов, Н. П. Мещеряков. Например, по плану А. Е. Кулыжного была построена система сельскохозяйственной кооперации в форме союза специализированных объединений "Плодоовощ" и "Союзкартофель".

В промышленности процесс вовлечения единоличных, частных производств сопровождался их концентрацией, развитием специализации и кооперации труда. В сельском хозяйстве, в силу его специфических особенностей, данный процесс проходил иными путями, включая следующие стадии развития.

1. Обобществление части ресурсов и производства, т.е. происходит внутриотраслевой кооперирование. Побудительным мотивом этого процесса является объективная необходимость концентрации производственных ресурсов, углубление специализации с целью повышения темпов расширенного воспроизводства. В отечественной практике этой стадии обобществления производства соответствовала межхозяйственная кооперация в сельском хозяйстве. В частности, причиной развития межхозяйственного кооперирования в животноводстве явились низкий уровень его производства и несоответствие мощностям перерабатывающих предприятий.

2. Слияние всех ресурсов в рамках одного предприятия, когда происходит комбинирование сельскохозяйственного и промышленного производства. На практике этот процесс реализуется путем соединения в одном предприятии производства сельскохозяйственной продукции с ее дальнейшей переработкой, т.е. обобществляется и производство, и труд.

3. Обобществление развивается в форме кооперирования группы сельскохозяйственных предприятий с технологически связанными предприятиями переработки. Предприятий, входящие в состав интегрированного формирования, сохраняют юридическую самостоятельность. Обобществление происходит на стадии переработки с сохранением полной самостоятельности стадии сельскохозяйственного производства. В рамках объединения формируются новые подразделения и службы, тесно связанные с процессом производства и реализации готового продукта.

4. Стадия обобществления производства и ресурсов характеризуется полным слиянием предприятий, входящих в интегрированное формирование. Предприятия теряют юридическую самостоятельность, превращаясь в структурные подразделения. Производственно-экономические связи, будучи внешними, приобретают внутренний характер.

Разделение труда является основной предпосылкой налаживания взаимовыгодного межотраслевого сотрудничества. Экономическая эффективность этого процесса зависит от специализации,

кооперации и комбинирования производства, позволяющих вести взаимовыгодный обмен.

В советский период агропромышленная интеграция рассматривалась, как процесс планомерного соединения сельского хозяйства и промышленности, который должен приводить в конечном итоге к их союзу.

На характер интеграционных процессов влияют внешние факторы: налоговая, кредитная политика и другие. Вертикальная кооперация в России не стала единственно возможной формой интеграции сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности.

В рыночной экономике межотраслевое взаимодействие происходит в сфере обмена и распределения.

При вертикальной интеграции осуществляется комбинация контроля над собственностью фирм, принадлежащих к различным стадиям технологической цепочки с контролем над их поведением. В агропродовольственной сфере функции контроля берут на себя фирмы-интеграторы. Обычно такими интеграторами выступают перерабатывающие и торговые фирмы, которые подчиняют своему контролю фермерские хозяйства и кооперативы, ориентируясь на запросы рынка. Вертикальная интеграция наступает в том случае, когда происходит владение и полный контроль над соседними технологическими стадиями производства и распределения.

Основным инструментом рыночной координации выступают цены, а вертикальная интеграция является крайней формой административной координации.

В теории рыночной экономики сформулированы три основополагающих мотива возникновения вертикальной интеграции, непосредственно влияющие на тип организационной структуры интегрированной фирмы.

1. Экономия на масштабе производства - технико-технологическая экономия, получаемая в результате концентрации производства. Концентрация объемов производства позволяет расширить пределы оптимального использования техники и оборудования. При этом возникает так называемый технический эффект масштаба, позволяющий оценить происходящие изменения за счет увеличении размеров производства. Однако результативность так называемого эффекта масштаба во многом определяется характером рынков, в которых субъекты хозяйствования выступают как продавцы и покупатели. Если обратиться к взаимодействию субъектов на аграрном рынке, то возникает следующая ситуация. Чем более рассредоточено действуют сельскохозяйственные товаропроизводители (при условии мелкотоварного производства), тем им труднее реализовать свои интересы в смысле расширения масштабов деятельности. В условиях неопределенности сбыта преимущества остаются за крупным товарным производством, способным предложить больший объем продукции при более низких затратах. Это явление получило название рыночного эффекта масштаба. Оно реализуется в том случае, когда товаропроизводители консолидируют свои действия на стадии сбыта посредством организации кооперативов. Масштаб деятельности влияет также на получение кредитных ресурсов и возможность страхования рисков от предпринимательской деятельности. Крупные структуры, образованные на принципах вертикальной интеграции, имеют несравненные преимущества как в кредитной среде, так и в области страхования.

2. Экономия в масштабе сферы деятельности, то есть экономия на разнообразии производимой продукции и рынков сбыта. Механизм реализации этого вида экономии - диверсификация, а результатом является организация многопрофильной деятельности, или эффект широты ассортимента, обнаруживается, если производственные издержки снижаются по мере диверсификации производства. Позитивный эффект от диверсификации достигается в сельском хозяйстве, так как позволяет нивелировать высокую степень рисков из-за влияния природных факторов.

3. Экономия на транзакционных издержках. Трансакционные издержки рассматриваются как эквивалент трения в механических системах.

Трансакция (transaction - англ.) означает взаимодействие субъектов по поводу обмена экономических благ. Под транзакционными издержками понимаются затраты, связанные с обменом и защитой правомочий собственности. На макроуровне при изменении транзакционных издержек используется понятие "транзакционный" сектор. В него включаются затраты оптовой и розничной торговли, банковской сферы, а также на содержание государственного аппарата. На микроуровне этот показатель рассчитывается на основе постоянных (накладных) расходов в себестоимости продукции и услуг.

Все межотраслевые объединения, сформированные по инициативе "снизу", начиная от первых бирж образца 1989-1991 годов и заканчивая современными финансово-промышленными группами, ставили перед собой цель снижения этих издержек, вызываемых, рисками, недобросовестностью партнеров, искажением рыночной информации.

Интеграция называется прямой, если в рамках фирмы объединяется производство и сбыт вплоть до реализации продуктов переработки. Обратной интеграцией называется процесс, когда происходят комбинирование стадии переработки с сельскохозяйственным производством для обеспечения сырьем. Причем прямая интеграция может развиваться как на принципах кооперирования, так и комбинирования. При кооперировании получает развитие вертикальная кооперация в форме сельскохозяйственных кооперативов, при комбинировании - соединяются две последовательные стадии в рамках одного предприятия. В российских условиях преимущество остается за более твердой формой интеграции, тогда как на Западе широко распространена кооперативная форма вертикальной интеграции.

В сфере производства и переработки сельскохозяйственной продукции набирает темпы развития корпоративная (акционерная) форма вертикальной интеграции, основанная на слиянии и поглощении субъектов хозяйствования. На первый план выдвигается проблема перераспределения прав собственности, вызванная необходимостью проведения реструктуризации долгов и реализации инвестиционных программ. Эти задачи решаются на практике с помощью механизмов интеграции.

Под вертикальной интеграцией следует понимать процесс изменений форм концентрации и централизации производства, приводящий к организационно-экономической связанности последовательных стадий продвижения продукции на основе регламентирующих норм и правил.

Интеграционная политика должна быть направлена на гармонию интересов хозяйствующих субъектов с народнохозяйственными интересами. Отсюда следует, что стратегия интеграции должна включать два уровня.

Первый - интеграция на макроэкономическом уровне, предполагающая разработку нормативно-правовых документов и согласование социально-экономического развития всех сфер экономики. Второй - интеграция на микроэкономической уровне, то есть установление прямых экономических связей, развитие кооперации, создание интегрированных формирований, осуществление совместных инвестиционных проектов. Между двумя уровнями интеграционного процесса должно быть единство, которое достигается при функционировании рыночного механизма в сочетании с регулирующей ролью государства.

В своем развитии агропромышленная интеграция прошла через разные организационные реформы и механизмы согласования интересов предприятий сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности. В зависимости от характера межотраслевого взаимодействия (на принципах комбинирования или кооперирования) агропромышленные формирования создавались по отраслевому или территориальному признакам, а также по их сочетанию.

В настоящее время агропромышленная интеграция в России четко и весьма специфически проявляется на макро-, мезо- и микро-уровнях.

На макро-уровне агропромышленная интеграция выступает в виде согласованного, регулируемого развития взаимосвязанной совокупности отраслей народного хозяйства, участвующих в производстве, заготовках, переработке, хранении, транспортировке сельскохозяйственной продукции и доведении ее в готовом виде до потребителя. Эта совокупность отраслей составляет народнохозяйственный агропромышленный комплекс, объединяющий отрасли промышленности, производящие средства производства для сельского хозяйства (трактора, автомобили, сельскохозяйственные машины, минеральные удобрения, химикаты, комбикорма, электроэнергию, горюче-смазочный материал т.д.), само сельское хозяйство, промышленность по переработке сельскохозяйственную продукции, сферу ее заготовок, хранения и транспортировки, оптовую и розничную торговлю товарами сельскохозяйственного происхождения.

На мезоуровне, т.е. на уровне краев, областей, республик, экономических районов, отдельных зон и регионов, агропромышленная интеграция также имеет ряд специфических особенностей по объектам, условиям, формам интеграции.

На микроуровне, т.е. на уровне предприятий и объединений, агропромышленная интеграция развивается в двух направлениях. Во-первых, осуществляется индустриализация самого сельскохозяйственного производства, т.е. преобразование растениеводства и животноводства на базе крупной

машинной техники, новой технологии и адекватных им организационно-экономических форм. Содержанием этого процесса является внедрение индустриальных средств и методов ведения сельского хозяйства, комплексная механизация его производственных процессов на основе систем машин, органично связанные с этим преобразования форм организации общественного производства.

Вторым направлением агропромышленной интеграции на микроуровне является сочетание сельскохозяйственного и промышленного производств под единым управление в рамках агропромышленных формирований. Обязательной для такого сочетания выступит организационно-экономическая и территориальная общность рационально специализированных сельскохозяйственного и промышленного производств. Часто эти производства бывают и технологически взаимосвязанными. Например, выращивание винограда, плодов, овощей и их техническая переработка.

Сочетание сельскохозяйственного и промышленного производства в едином предприятии или объединения не укладывается в арифметическое суммирование, а может быть описано аддитивным приращением n, обозначающим превышение эффекта над суммой его компонент.

В этом превышении заключена сущность экономической эффективности агропромышленной интеграции. Если бы такого превышения не получалось, то с народнохозяйственной точки зрения незачем было бы соединять в одном предприятии два разнородных производства. Это превышение называется синергетическим (от греч. synergia - взаимодействие) эффектом.

Синергетический эффект в экономике - это эффект нового качества, возникающий в результате совместного, согласованного взаимодействия разных видов производств под единым управлением.

Таким образом, предприятие, сочетающее в достаточно крупных размерах сельскохозяйственное и промышленное производство, становится агропромышленным системным формированием, а система всегда представляет нечто больше, чем обычная сумма составных ее элементов. Синергетический эффект возникает из сбалансированности, координации и синхронизации всех этапов производства, переработки, хранения и реализации продукции, устранения ее потерь, повышения ее качества и стандартности, ликвидации многих посреднических звеньев между сельским хозяйством, промышленностью и потребителями, снижения накладных и транспортных расходов, улучшения использования трудовых ресурсов, сырья и многих средств производств. При этом особо следует подчеркнуть, что синергетический эффект, означающий экономический эффект агропромышленной интеграции, невозможно получить при разобщенном, изолированном функционировании сельскохозяйственного и промышленного производств.

НИКОЛАЕВ В.А.

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ НАЛОГОВЫХ ПОЛНОМОЧИЙ В АСПЕКТЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ ОРГАНОВ ВЛАСТИ РАЗЛИЧНЫХ УРОВНЕЙ

Среди проблем, которые остро стоят перед современной Россией, одно из первых мест занимает формирование эффективных экономических основ федеративных отношений между Российской Федерацией и ее субъектами, в том числе и с местными органами власти. За последнее время совершенствуются законодательные основы развития местного самоуправления, сформирована база для функционирования этого существенного общественного института. Тем не менее, многие вопросы в этой области еще не решены. Это касается определения границ компетенции местного самоуправления, обеспечения его стабильными источниками доходов, формирования межбюджетных отношений, в частности, совершенствования системы местного налогообложения и т.д.

В Конституции РФ зафиксирован принцип отделения местного самоуправления от системы органов государственной власти [1, с. 431]. Для его реализации необходимо обеспечение экономической базы местного самоуправления, межбюджетных отношений, участниками которых являются муниципальные образования.

Изучение же тенденций и закономерностей, сложившихся в области обеспечения муниципальных образований собственными источниками доходов, убеждает, что сегодня местное самоуправле-

ние не обладает серьезной экономической основой. Так, в структуре доходов бюджета г. Пятигорска в 2005 году собственные доходы составляют 39,3%, а в структуре собственных доходов наибольший удельный вес составляет налог на доходы физических лиц - 53,7%.

Заметим при этом, что зависимость от внешних поступлений увеличивается по мере перехода с более высокого уровня на находящийся ниже. Так, например, все в том же 2005 году безвозмездные поступления от других бюджетов составили 53,8% от общей суммы доходов бюджета г. Пятигорска. Увеличение удельного веса финансовой помощи в доходах местных бюджетов свидетельствует о возрастающем перераспределении финансовых средств. В результате снижается и без того ограниченная самостоятельность местного самоуправления, что ведет к снижению ответственности его руководящих органов за реализацию намеченной социально-экономической политики, ограничению их заинтересованности в поиске и использовании резервов развития местного хозяйства.

Формирование экономических основ местного самоуправления должно протекать в рамках бюджетного федерализма, охватывающего связи между образующими федеративные государства субъектами, а также отношения, субъектом которых выступает местное самоуправление. Одной из ключевых проблем становится ориентация бюджетной системы на закрепление за муниципальными бюджетами таких доходных источников, которые обеспечивали бы стабильное поступление доходов для выполнения возложенных на местное самоуправление функций.

В настоящее время система распределения налогов и других обязательных платежей по уровням бюджетной системы Российской Федерации не в полной мере отвечает принципам бюджетного федерализма. Причиной этого явились обострение хронической несбалансированности бюджетов всех уровней, увеличивающаяся дифференциация социально-экономического положения субъектов Федерации, снижение доли относительно благополучных в бюджетном отношении и рост числа дотационных регионов.

Разумеется, в этих условиях целесообразно было бы проведение ряда мер, которые позволили бы сформировать бюджетно-налоговый федерализм, отвечающий всем специфическим условиям развития экономики Российской Федерации в целом и бюджетной системы в частности. Упорядочение финансовой поддержки и межбюджетных отношений в целом является важным условием дальнейшего углубления экономических реформ и укрепления российской государственности на основе принципов демократии и федерализма.

Если исходить из того, что важнейшей характеристикой любой модели федерализма является реализация принципа автономности бюджетов всех уровней, то реальная автономность, в свою очередь, может быть достигнута при наличии достаточного объема собственных доходов, прежде всего налоговых, которые формируются за счет применения фискальной инициативы по организации налоговой системы. В связи с этим важной задачей является совершенствование распределения налогов по вертикали бюджетной системы в целях реализации экономических интересов всех уровней власти.

Однако наделение правом регулировать правила взимания различных налогов сразу нескольких уровней государственной власти порождает проблему оптимального распределения налоговых полномочий между данными уровнями. Разграничение налоговых источников по уровням бюджетной системы представляет существенную сложность, поскольку решение задачи экономической эффективности далеко не всегда совпадает с требованием обеспечения регионального и муниципального уровня власти доходами, необходимыми для финансирования закрепленных сфер или предметов ведения, в связи с чем возникает проблема вертикального дисбаланса.

Упорядочение и оптимизация налоговых форм предполагает закрепление за каждым из уровней налоговой и бюджетной систем налоговых форм, обеспечивающих налоговые доходы бюджетов, для финансирования расходов, в соответствии с определенными расходными полномочиями. При этом указанные налоговые формы, должны соответствовать теоретическим принципам эффективного и рационального налогообложения и при учете бюджетных интересов органов власти не ущемлять экономических интересов налогоплательщиков.

В связи с этим, следует исходить из принципов распределения налоговых полномочий между уровнями государственной власти, которые были выработаны мировой практикой.

Прежде всего, обратим внимание на основные положения распределения налоговых полномочий с учетом экономических интересов всех уровней власти в аспекте данной проблемы, которые были

сформулированы представителем классических исследований в области экономики, посвященные налогово-бюджетному федерализму Р. Масгрейвом [3, с. 2-19].

Первый из них принцип мобильности налоговой базы. Органы государственной власти среднего и в особенности нижнего уровней должны располагать полномочиями по налогообложению наименее мобильных видов налоговой базы.

Мобильность налоговой базы означает фактическую возможность физического перемещения объекта налогообложения. Например, недвижимость физически немобильный объект налогообложения, и ее налоговая база также является немобильной, а человек - мобильный объект и его доходы, являющиеся его налоговой базой, также мобильны. Известно, что достаточно высокой степенью мобильности обладают труд и капитал (в денежной форме, в первую очередь), а самой низкой - имущество в виде недвижимости и природные ресурсы, которые практически не мобильны.

Характерно, что чем выше мобильность налоговой базы, тем на более высоком уровне бюджетной системы она должна облагаться налогом и наоборот, чем менее мобильна налоговая база, тем ниже уровень государственной власти, на котором она может облагаться. В соответствии с этим на нижние уровни управления следует передать полномочия по взиманию налогов, база которых в наименьшей степени подвержена межтерриториальной перемещаемости. Данное распределение будет эффективно не только с точки зрения национальных интересов, но также и интересов местных органов власти, так как немобильная налоговая база уменьшает возможности ее "утечки" в другие административно-территориальные образования. Кроме того, возможно определить наиболее эффективное налогообложение применительно к специфике региона, которое приведет к равномерному распределению налогового бремени в территориальном аспекте.

Таким образом, с точки зрения рассматриваемого критерия налоги на доходы юридических и физических лиц целесообразно регулировать на национальном уровне бюджетной системы. А полномочия по регулированию налогов на имущество, недвижимость, землю и природные ресурсы можно передать на средний субнациональный уровень управления, где они эффективнее всего администрируются, не приводя к снижению эффективности распределения ресурсов на национальном уровне.

Далее следует учитывать принцип социальной справедливости. Полномочия по регулированию прогрессивного налогообложения, направленного на достижение целей перераспределения дохода, целесообразно закреплять за федеральным (национальным) уровнем власти. Данное правило следует из положения о том, что полномочия по регулированию прогрессивного налогообложения в целом должны принадлежать национальным властям, что будет способствовать оптимальному их распределению и возможности контролировать обеспечение стандартными социальными услугами для всех граждан.

Практически важным является также принцип стабильности налоговой базы. Полномочия по регулированию налогов, способных выполнять стабилизационную функцию, целесообразно закреплять за национальными властями, в то время как субнациональные налоги должны быть циклически устойчивыми.

Данный критерий вытекает из необходимости осуществления функции макроэкономического регулирования, что с учетом приоритета общегосударственных интересов объективно требует закрепления за федеральным уровнем основных, наиболее важных налогов, через которые осуществляется макроэкономическое регулирование. Использование инструментов фискальной политики для целей экономической стабилизации является преимущественной функцией национальных властей. В многоуровневой системе государственной власти применение стабилизационных механизмов на субнациональном уровне приводит к значительным потерям, что минимизирует контроль за совокупным спросом. Кроме того, национальное правительство имеет приоритет в использовании механизмов кредитной и долговой политики.

Поэтому эффективными субнациональными налогами являются налоги, поступление которых обладает высокой степенью устойчивости к циклическим колебаниям (налоги на имущество, налоги на природные ресурсы, в меньшей степени разнообразные косвенные налоги). В то время как циклически неустойчивые налоги (налоги на доходы физических и юридических лиц) должны быть приоритетом национальных властей. Тем самым за общенациональным уровнем теоретически остается возможность воздействия на экономический цикл.

Весьма значимым является и принцип равномерности размещения налоговой базы. В случае, если

налоговая база неравномерно распределена по территории страны, полномочия по ее налогообложению должны принадлежать национальным властям, что в значительной мере связано с необходимостью выравнивания финансовой базы различных субъектов федерации. Кроме того, налогообложение неравномерно распределенных по территории объектов на общенациональном уровне не приводит к усилению дифференциации региональных бюджетов по уровню душевых бюджетных доходов и позволяет в значительной степени уменьшить неравенство налоговой базы территорий.

Однако реализация этого принципа во многих федеративных государствах, в том числе и в России, встречает возражения со стороны региональных властей, требующих закрепления за ними этих доходов. Хотя очевидно, что значительная наделенность природными ресурсами может позволить субнациональным властям оказывать государственные услуги по низким "налоговым ценам" (за счет относительно низкого уровня налогообложения), что может привести к неэффективному использованию ресурсов [2, с. 129-145].

Следуя этой логике полномочия по налогообложению природных ресурсов, неравномерно распределенных на территории страны, должны принадлежать центральному правительству, даже если данное утверждение вступает в противоречие с первым из приведенных правил распределения доходных полномочий, которое предписывает наделять различные уровни власти налоговыми полномочиями в соответствии с мобильностью соответствующих налоговых баз.

Таким образом, доходная часть местных бюджетов должна формироваться в первую очередь за счет налогообложения иммобильных налоговых баз и платежей за услуги, предоставляемые бюджетными учреждениями, тогда как доходы бюджетов верхнего уровня - за счет налогов, имеющих выраженную перераспределительную природу.

А. Шах [4] формулирует два основных критерия, с помощью которых можно определить, какому уровню бюджетной системы соответствуют те или иные доходные источники:

1. Эффективность управления. Налогообложение тех или иных налоговых баз должно производиться теми уровнями бюджетной системы, которые обладают наиболее полной информацией об их величине. Например, в случае с налогом на прибыль корпораций наиболее точные сведения о размере прибыли, полученной в разных регионах страны и за границей, имеют федеральные органы. В случае же с налогом на имущество информационное превосходство на стороне местных властей, так как им проще оценить стоимость имущества. В этом случае налог на прибыль должен устанавливаться федеральными органами власти, а налог на имущество - местными.

2. Соответствие доходных источников расходным полномочиям. Налоговый инструмент, предназначенный для осуществления определенной политики, должен быть предоставлен в распоряжение того уровня бюджетной системы, который ее проводит. Прогрессивные перераспределительные налоги, стабилизационные инструменты и налоги на природные ресурсы по этому критерию должны устанавливаться на федеральном уровне и поступать в федеральный бюджет, в то время как плата за проезд по региональным дорогам должна определяться на уровне региона и поступать в региональный бюджет.

Сформулированные выше критерии позволяют полнее реализовать экономические интересы в аспекте распределения налоговых полномочий. Однако с нашей точки зрения критерий эффективности управления необходимо еще более расширить, так как эффективность управления подразумевает не только эффективность контроля и собираемости налогов, но и эффективность управления налоговыми базами. В связи с этим налогообложение тех или иных налоговых баз должно производиться теми уровнями бюджетной системы, от экономической политики которых они зависят в наибольшей степени. Тогда для повышения заинтересованности в увеличении сбора налогов за каждым уровнем власти должны закрепляться налоги на доходы, которые получены в той или иной степени благодаря усилиям этого уровня власти, что в свою очередь будет способствовать выявлению способности региональных руководителей обеспечить нормальные условия для развития экономики своего региона. Именно с учетом данной особенности, с нашей точки, зрения будут более полно реализовываться экономические интересы всех уровней бюджетной системы в аспекте распределения их налоговых полномочий.

Следует иметь в виду, что каждый уровень государственной власти обладает правом вводить налоги только в пределах собственной юрисдикции, то есть субъекты федерации могут вводить налоги только в отношении физических и юридических лиц, имеющих имущество, проживающих, осуще-

ствляющих хозяйственную деятельность и т.д. на территории этих регионов; в то же время национальное правительство обладает правом вводить налоги на территории всего государства как единого целого.

В современных условиях налоговая система призвана решать не только фискальные задачи, но и способствовать развитию предпринимательства, решению экономических и социальных задач. Разграничение доходов между бюджетами разных уровней необходимо провести, ориентируясь на рассмотренные выше принципы и критерии распределения налоговых полномочий. Региональные и местные органы власти должны иметь источники налоговых поступлений, на которые бы они смогли реально влиять, а также те, использование которых обеспечивало наибольшую степень возвратности налогов через социальные и другие услуги, предоставляемые жителям соответствующих территорий, позволяли наиболее полно реализовывать экономические интересы.

Следуя сформулированным выше критериям, поступления местного налога должны в существенной степени определяться решениями органов местного самоуправления, его объекты налогообложения - быть локализованными в границах муниципального образования, а зачисление налога в местные бюджеты - по возможности не способствовать увеличению потребности в горизонтальном перераспределении финансовых ресурсов.

Изучение структуры и динамики доходов бюджета г. Пятигорска свидетельствует о том, что существующие принципы распределения налоговых полномочии ведут к резкой дифференциации доли собственных источников финансовых ресурсов по сравнению с общей суммой их доходов. Кроме того, этим критериям не отвечает большая часть налогов, формирующих в настоящее время местные бюджеты:

1) по налогу на прибыль налоговая база формируется на региональном и даже федеральном уровне, а неравномерное территориальное распределение данного налога увеличивает потребность в финансовом выравнивании;

2) по налогу на доходы физических лиц, являющимся инструментом перераспределения, возможно увеличение потребности в финансовом выравнивании (следует отметить, что значимость этого фактора снизилась после снижения перераспределительной роли налога при переходе с 2001 г. к плоской шкале налогообложения);

3) по налогам, прямо или косвенно изымающим в бюджет рентные доходы при неравномерном территориальном распределении ослаблена зависимость поступлений от решений органов местного самоуправления;

4) по налогам на малый бизнес, при достаточно выраженной локализации и связи с решениями органов местного самоуправления имеется значительная межтерриториальная дифференциация, связанная со значительными различиями в уровне развития малого бизнеса между крупными городами и сельскими населенными пунктами.

В связи с этим, мы приходим к выводу, что пути реализации стимулирующих возможностей муниципалитетов в части упорядочения налоговых форм связаны с необходимостью повышения роли местных налогов в доходах местного бюджета, что может быть осуществлено путем совершенствования использования и расширения номенклатуры местных налоговых форм, соответствующих всем изложенным нами принципам разграничения налоговых источников.

Литература.

1. Конституция РФ. Ст. 12. Основные кодексы и законы Российской Федерации. СПб.: ИД "Весь", 2003.

2. Mieszkowski P. Energy Policy, Taxation of Natural Resources and Fiscal Federalism // Tax Assignment in Federal Countries, ed. Charles E. Mc. Lure, Chapter 6, Canberra: Center for Research on Federal Fiscal Relations, Australian National University, 1983.

3. Musgrave R.A. Who Should Tax, Where and What? // Tax Assignment in Federal Countries, ed. Charles E. McLure, Canberra: Centre for Research on Federal Fiscal Relations, Australian National University, 1983.

4. Shah A. The Reform of Intergovernmental Fiscal Relation in Developing and Emerging Market Economies. The Word Bank, 1994.

МИХАЙЛЮК О.В.

АНАЛИЗ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В СВЕТЕ ИНТЕРЕСОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

Обладая собственной финансовой базой, муниципальные образования, вместе с тем, испытывают трудности в связи с недостаточностью финансовых ресурсов для полноценного и сбалансированного удовлетворения сложившихся и развивающихся потребностей территорий и их населения. Формирование муниципальных финансов сопряжено с решением вопроса о полномочиях органов местного самоуправления в бюджетной системе РФ и соответствующих им возможностях самостоятельного пополнения финансовых ресурсов. К настоящему времени не удалось создать такого механизма межбюджетных отношений, который позволил бы сократить неравенство между отдельными территориями и муниципальными образованиями, обусловленное особенностями их социально-экономического развития. Исходя из этого, существует необходимость постоянного совершенствования межбюджетных отношений, в условиях развития бюджетного федерализма, участником которого наравне с федеральными и региональными властями выступает местное самоуправление.

Определить пути совершенствования положения российского местного самоуправления в сфере межбюджетных отношений можно, предварительно выявив и проанализировав существующие здесь тенденции и проблемы (табл. 1).

Таблица 1

Распределение доходов между уровнями бюджетной системы (в %)

Год	Уровни бюджетной системы									
	Консолидированный бюджет РФ		Федеральный бюджет		Консолидированные бюджеты субъектов РФ		Бюджеты субъектов РФ		Местные бюджеты	
	а	б	а	б	а	б	а	б	а	
200	100	29,7	52,3	14,6	47,7	15,1	23,4	8,7	24,3	6,4
200	100	22,1	52,2	15,1	47,5	14,3	23	7,8	24,5	6,5
200	100	28,3	54	13,5	46	14,8	22,5	8,3	23,5	6,5
200	100	27,7	60,4	13,5	39,6	14,2	18,9	8	20,7	6,2
200	100	29	60,7	15	39,3	14	27,1	8	12,2	6
200	100	35,83	58,34	22,1	41,6	13,73	33,4	9,2	8,2	4,53

а) - налоговые доходы, % в структуре налоговых доходов консолидированного бюджета; б) - доходы за вычетом расходов на оказание финансовой помощи бюджетам других уровней, в % к ВВП.

На протяжении уже многих лет в РФ отмечается процесс централизации доходов на федеральном уровне, происходит перераспределение налоговых поступлений в пользу центра. Наблюдаются сдвиги и в структуре доходов консолидированных бюджетов регионов - увеличиваются доходы региональных бюджетов (это связано с тем, что регионы стали больше принимать на себя расходных полномочий муниципалитетов). Такие тенденции, с одной стороны, свидетельствуют о стремлении федеральных и региональных властей к контролю над финансовыми ресурсами как источниками реализации интересов, причем преимущественно своего уровня, с малых учетом муниципальных интересов. С другой стороны, сосредоточивая финансовые ресурсы, федеральные и региональные субъекты имеют возможность их перераспределения в пользу нижестоящих структур, согласовывая противоречивые интересы разных уровней по вертикали, но не пользуются этим в полной мере.

Соотношение между налоговыми доходами и финансовой помощью из вышестоящих бюджетов

является одной из важнейших пропорций в структуре доходов местных бюджетов (табл. 2). Вследствие реализации реформ налоговой системы, доля налоговых доходов местных бюджетов снижается, а доля финансовой помощи увеличивается, что косвенно свидетельствует об усилении централизации в бюджетной системе России, а также об отсутствии у местного самоуправления надежных источников формирования собственной доходной базы, позволяющей полно удовлетворять местные потребности.

Таблица 2

Укрупненная структура доходов местных бюджетов (в %)

Виды доходов	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Налоговые доходы	67,91	61,21	53,55	51,63	52,43	37,05
Неналоговые доходы	3,49	4,32	4,93	5,41	6,26	8,57
Собственные доходы	25,8	17,71	15,58	15,63	14,61	14,39
Регулирующие налоговые доходы	45,6	47,81	42,90	41,42	44,1	31,23
Финансовая помощь	27,64	33,28	40,1	41,28	43,43	54,39
Всего доходов	100	100	100	100	100	100

Индикатором степени фискальной автономии муниципальных образований может служить доля собственных доходов в доходах местных бюджетов. Под собственными доходами муниципалитетов, с некоторой долей условности, можно понимать сумму поступлений от налогов на имущество, налога с продаж, местных налогов и неналоговых доходов [7, с. 98]. С учетом этого отметим, что собственные доходы муниципалитетов в 2000-2005 гг. составляли в среднем 17,28% от общего объема доходов местных бюджетов; наблюдается их снижение. Это означает, что у муниципальных образований снижались возможности по реализации специфических интересов за счет собственных ресурсов.

Если рассматривать процессы, происходившие в области формирования расходных полномочий российских муниципалитетов, можно отметить сравнительную устойчивость структуры их функциональных расходов, связанных с необходимостью удовлетворения типичных муниципальных потребностей и реализацией соответствующих интересов субъектов экономики (табл. 3).

Таблица 3

Укрупненная структура расходов местных бюджетов (в %)

Виды расходов	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Государственное управление и местное самоуправление	6,06	6,48	6,70	7,16	7,25	9,44
Отрасли народного хозяйства	6,02	10,79	10,64	10,78	11,04	5,02
Жилищно-коммунальное хозяйство	28,86	24,63	19,52	19,64	18,54	20,82
Отрасли социально-культурной сферы	51,84	52,25	58,65	57,80	58,04	62,76
Прочие расходы	7,21	5,84	4,48	4,62	5,12	1,96
Всего расходов	100	100	100	100	100	100

Относительная стабильность структуры расходов местных бюджетов на протяжении анализируемого периода свидетельствует о значительной их предопределенности и об отсутствии у муниципалитетов возможностей для маневра и концентрации ресурсов на каком-либо приоритетном направлении. Такому положению, в частности, способствует наличие большого количества "федеральных мандатов", то есть расходных полномочий, возложенных на муниципалитеты в соответствии с законами и постановлениями федерального и регионального правительства, которые нередко передавались муниципалитетам без предоставления требуемых финансовых ресурсов в необходимом объеме.

Анализ межбюджетных отношений внутрирегионального уровня, проведенный на основании данных исполнения консолидированного бюджета Ставропольского края, выявил, что централизация бюджетных доходов, наблюдавшаяся в бюджетной системе РФ, поспособствовала изменению распределения доходов консолидированного бюджета Ставропольского края в пользу краевого бюджета (табл. 4). Об этом свидетельствует рост доли налоговых доходов и доходов за вычетом расходов на оказа-

ние финансовой помощи нижестоящим бюджетам в краевом бюджете, и, соответственно, их снижение в местных бюджетах региона. Ситуация на региональном уровне в целом подтверждает общероссийские тенденции, связанные с централизацией бюджетных доходов, и, как следствие, недостаточностью финансовых ресурсов для реализации интересов муниципалитетов.

Таблица 4

Распределение доходов консолидированного бюджета в Ставропольском крае

Уровни бюджетной системы	2000		2001		2002		2003		2004		2005	
	а	б	а	б	а	б	а	б	а	б	а	б
Консолидированный бюджет Ставропольского края	100	0,13	100	0,15	100	0,23	100	0,19	100	0,18	100	0,16
Бюджет Ставропольского края	38,85	0,05	52,89	0,09	55,04	0,14	61,64	0,11	66,17	0,11	73,2	0,07
Местные бюджеты	61,15	0,08	47,11	0,06	44,96	0,07	38,36	0,06	33,83	0,05	26,8	0,09

а) - налоговые доходы, % в структуре налоговых доходов консолидированного бюджета; б) - доходы за вычетом расходов на оказание финансовой помощи бюджетам других уровней, в % к ВРП Ставропольского края.

Анализ структуры местных бюджетов, сложившейся в результате межбюджетного перераспределения полномочий и ресурсов, характеризующегося вертикальной несбалансированностью, в целом свидетельствует о хроническом дефиците муниципальных финансов, необходимых для реализации интересов муниципальных образований. Фискальная автономия муниципалитетов за прошедший с момента начала рыночных реформ период не была достигнута. Доля местных финансов в консолидированных бюджетах Федерации и регионов уменьшается. Зависимость муниципалитетов от решений федеральных и региональных властей усиливается, поскольку большинство налогов относятся к федеральным; также на федеральном уровне принимаются решения о введение и отмене региональных и местных налогов. Решение проблем в сфере формирования доходов и расходов муниципальных бюджетов требует оптимизации разграничения бюджетных полномочий между различными уровнями управления в интересах муниципалитетов.

В настоящее время проблема распределения собственности и полномочий стоит перед всеми уровнями власти в РФ в связи с реформированием системы местного самоуправления. Реализация нового закона "Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации" [5] должна не только изменить структуру и функции муниципальных образований, но и оптимизировать межбюджетные отношения в целях согласования интересов их участников. Реформа в итоге направлена на создание условий эффективного функционирования муниципальных образований, обеспечение гарантированного и качественного оказания органами местного самоуправления услуг населению. Внедрение двухуровневой модели, при которой местное самоуправление функционирует и на поселенческом, и на межпоселенческом (районном) уровнях, характеризующихся специфическими интересами, позволит полнее учесть муниципальные экономические интересы.

Предлагаемые в ходе реформы изменения, касающиеся полномочий органов местного самоуправления и принципов их финансового обеспечения, потребуют перераспределения доходных источников между звеньями бюджетной системы в целях приведения их в соответствие с расходными обязательствами разных уровней. Положительным аспектом следует считать разграничение в местных бюджетах доходов, направляемых на исполнение непосредственных полномочий органов местного самоуправления, связанных с реализацией муниципальных экономических интересов, и субвенций, полученных для осуществления отдельных государственных полномочий, связанных с реализацией государственных интересов на муниципальном уровне.

Представляется очевидным, что в условиях высокой дифференциации финансово-бюджетной обеспеченности муниципальных образований и неравномерности распределения доходообразующей собственности решить проблемы несбалансированности интересов без перераспределения средств финансовой помощи затруднительно. Это учитывается разработчиками мероприятий современной

муниципальной реформы: основными каналами перераспределения финансовых ресурсов во внутрирегиональных межбюджетных отношениях призваны стать региональные фонды финансовой поддержки муниципальных районов (городских округов) (ФФПМР(ГО)), региональные и районные фонды финансовой поддержки поселений (ФФПП). Помимо них, законодательство предусматривает и иные средства финансовой помощи местным бюджетам [5].

Поскольку в Ставропольском крае, являющемся одним из "пилотных" регионов по реализации реформы, уже имеется некоторый опыт построения межбюджетных отношений по новым схемам, интересно проследить, как изменилась структура финансовой помощи местным бюджетам региона в 2005 году по сравнению с предыдущим (табл. 5).

Как видно, несколько снизилась роль Фонда компенсаций в межбюджетном регулировании, возросла роль новых фондов - Фонда финансовой поддержки муниципальных районов (на 12,3 %), Фонда софинансирования социальных расходов (на 10,9 %). Это свидетельствует о более четком разграничении сфер полномочий и реализации интересов государственных и муниципальных властей; в большей степени учтены специфические интересы муниципальных районов; повысилась роль социально значимых мероприятий. В целом направленность мероприятий реформы свидетельствует о стремлении к более полному удовлетворению потребностей населения муниципальных образований.

Таблица 5

Структура финансовой помощи местным бюджетам Ставропольского края в 2005 г.

Уровни бюджетной системы	2000		2001		2002		2003		2004		2005	
	а	б	а	б	а	б	а	б	а	б	а	б
Консолидированный бюджет Ставропольского края	100	0,13	100	0,15	100	0,23	100	0,19	100	0,18	100	0,16
Бюджет Ставропольского края	38,85	0,05	52,89	0,09	55,04	0,14	61,64	0,11	66,17	0,11	73,2	0,07
Местные бюджеты	61,15	0,08	47,11	0,06	44,96	0,07	38,36	0,06	33,83	0,05	26,8	0,09

Вместе с тем, досрочно начатая муниципальная реформа в Ставропольском крае не привела к резким позитивным изменениям в межбюджетных отношениях. Объем финансовой помощи муниципалитетам после перехода на новые принципы увеличился в 5,6 раза. На выравнивание бюджетной обеспеченности муниципалитетов приходится тратить почти треть краевого бюджета [3, с. 2]. В то же время количество муниципалитетов-доноров сократилось более чем в 2 раза [1]. Увеличилось число муниципальных образований, бюджеты которых формируются в основном за счет финансовой помощи, а не за счет собственных налоговых поступлений, что свидетельствует о растущей недостаточности собственных ресурсов для реализации муниципальных интересов.

Выходом из складывающейся ситуации может стать постепенная замена перераспределения финансовых ресурсов закреплением на постоянной основе части федеральных и региональных налогов за муниципалитетами, причем по дифференцированным нормативам, с учетом налогового потенциала поселений и районов. В этих целях, в связи с необходимостью учета интересов муниципальных образований с разным уровнем бюджетной обеспеченности, изменению подлежит механизм отрицательных трансфертов. По результатам апробации положений реформы в Ставропольском крае, порог изъятия доходов решено снизить с двукратного превышения среднего уровня бюджетной обеспеченности по субъекту до 1,3 [6].

В целом, межбюджетные отношения в аспекте интересов местного самоуправления должны основываться на следующих положениях:

во-первых, распределение доходов в системе межбюджетных отношений в условиях бюджетного федерализма необходимо осуществлять с учетом достаточного объема бюджетных расходов на каждом из уровней бюджетной системы исходя из распределенных полномочий;

во-вторых, расходы, возлагаемые на местные бюджеты в связи с решением вопросов местного значения, не должны дублироваться на других уровнях;

в-третьих, необходимо обеспечивать сбалансированность взаимоотношений субъектов разного уровня в бюджетных отношениях.

Конечной целью межбюджетных отношений является "создание необходимых исходных условий по сбалансированию региональными и местными органами власти своих территориальных бюджетов (не лишая заинтересованности и ответственности их по обеспечению роста собственных доходов, экономному и эффективному расходованию средств) для реализации полномочий, возложенных на каждый уровень власти, предоставления равных возможностей на всей территории страны в получении бюджетных услуг в объеме и качестве не ниже минимально необходимого уровня" [2, с. 5].

Литература.

1. Жилякова Е. Методом проб // Босс. 2005. № 6.

2. Игудин А.Г. Региональная асимметрия и межбюджетные отношения в свете требований бюджетного федерализма / НИИФИ Минфина России. М., 2001.

3. Михина Е. Ставрополье - экспериментальная площадка реформы местного самоуправления // Пятигорская правда. 2005. № 56 (6537).

4. Немчинова Л. Опыт реформирования межбюджетных отношений в Ставропольском крае в 2005 году // Материалы семинара-совещания руководителей финансовых органов субъектов РФ на тему: "Межбюджетные отношения в 2006 году", г. Кисловодск, 15-16 июня 2005 г.

5. Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации. Федеральный закон от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ // Российская газета. 08.10.2003. № 202.

6. Реформа местного самоуправления - проблемы и решения // Пятигорская правда. 2005. № 111 (6592).

7. Чернявский А., Вартапетов К. Финансовая децентрализация и местное самоуправление в период реформ / Анализ развития муниципальных финансов в России в 1992-2002 годах. М.: ИЭГ, 2003.

ПАСТУШЕНКО А.В.

СИСТЕМА ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА С ОРГАНАМИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ВЛАСТИ

Формирование системы отношений власти и бизнеса было и остается вопросом, непосредственно обусловливающим состояние и уровень развития рыночной экономики. Сегодня уже мало кто из руководителей и специалистов государственных структур управления, представителей депутатского корпуса разного уровня ставит под сомнение аксиому, что одной из важнейших задач является формирование нормального предпринимательского климата. Успехи развития малого бизнеса зависят от совместных усилий и действий самих деловых людей и властных структур.

Экономические отношения государства и субъектов малого бизнеса могут характеризоваться одной из следующих моделей: 1) государство диктует субъектам малого бизнеса все параметры отношений (все их вводные и ожидаемые исходящие ими результаты); 2) государство контролирует ключевые точки экономических отношений с субъектами малого бизнеса, активно осуществляет их регулирование; 3) государство и субъекты малого бизнеса - партнеры с заранее оговоренными функциями и сферами действий каждого, которые могут корректироваться лишь с обоюдного согласия при взаимном интересе; 4) государство в экономических отношениях с субъектами малого бизнеса уступает им инициативу, оставляя за собой контрольную функцию арбитра; 5) государство ограничивается защитой интересов субъектов малого бизнеса от внешних конкурентов и действий извне в целом [2, с. 108]. Наиболее эффективными с точки зрения дальнейшего развития малого бизнеса являются две модели экономических отношений государства и субъектов малого бизнеса - вторая и третья - и соответствующее этим отношениям поведение.

Качество взаимодействия, прежде всего, определяется отношением органов региональной власти и местного самоуправления к малому бизнесу в целом, а также тем, как они определяют свою роль

и роль предпринимателей. Можно выделить три группы администраций региона в зависимости от их отношения к малому бизнесу и характера контактов между администрацией и предпринимателями [6, с. 25]:

1) иерархически действующая и скептически настроенная по отношению к предпринимателям администрация: такая администрация хочет сама определять происходящее в экономической сфере, субъекты малого бизнеса должны соответственно играть подчиненную роль. Отдаются распоряжения, создаются барьеры. Настоящего взаимодействия не существует. При таком отношении администрации региона к малому бизнесу, их интересы, как правило, не совпадают, что отрицательно сказывается как на развитие малого бизнеса, так и на развитие экономики региона в целом;

2) патриархальная и в целом позитивно настроенная по отношению к предпринимателям администрация: малый бизнес приветствуется, есть также желание помогать и поддерживать, но нет ориентации на реальные потребности и пожелания предпринимателей. Отсутствуют партнерские отношения на началах равенства, а коммуникация в значительной степени представляет собой улицу с односторонним движением сверху вниз. В этом случае интересы администрации региона и субъектов малого бизнеса могут, как совпадать, так и расходиться в зависимости от конкретной проблемы.

3) партнерски взаимодействующая и ориентированная на потребности и запросы предпринимателей администрация: такая администрация ставит себя на один уровень с предпринимателями малого бизнеса, региональная и муниципальная экономическая политика в сфере малого бизнеса согласуется и реализуется совместно. Взаимодействие осуществляется в самой администрации, среди предпринимателей малого бизнеса, а также между ними. Такого рода отношения между региональной властью и малым бизнесом наиболее благоприятны для согласования интересов обеих сторон и их дальнейшей реализации, что, в конечном итоге, будет способствовать успешному развитию не только малого бизнеса, но и экономики региона в целом.

При рассмотрении интересов малого бизнеса в отношениях органов власти и субъектов малого бизнеса следует различать носителей интересов (тот, кто наделен) и представителей этих интересов (тот, кто представляет интересы). Носителями интересов малого бизнеса будут являться индивидуальные предприниматели, группы предпринимателей и предприятия малого бизнеса. Представителями их интересов могут выступать депутаты Государственной Думы, фракции и депутатские группы Госдумы, депутаты законодательных собраний субъектов Федерации, депутаты местных представительных органов власти, участники Всероссийских съездов представителей малых предприятий, участники Всероссийских конференций представителей малых предприятий, участники конференций предпринимателей федеральных округов, участники региональных съездов предпринимателей, политические партии и движения, общественные объединения, союзы и ассоциации предпринимателей, профсоюзы.

Следует отметить, что во многих регионах отсутствует систематическое и институционализированное взаимодействие между органами власти субъекта федерации, органами местного самоуправления и деловым сообществом сектора малого бизнеса (предпринимательскими кругами). Региональная и муниципальная экономическая политика в области малого бизнеса часто не ориентируется на интересы предпринимателей и поэтому расходится с их непосредственными запросами и интересами. Либо существуют привилегированные предприниматели или директора с особенно хорошими связями в администрации, в то время как другие предприниматели, а зачастую их большинство, исключены из этой системы взаимосвязей. Директора крупных старых структур часто являются депутатами региональных законодательных и местных представительных органов, используют такое положение в своих собственных интересах и, например, из-за соображений конкуренции, вообще не заинтересованы в развитии малого бизнеса. Однако зачастую предприниматели малого бизнеса просто недостаточно хорошо организованы в союзы или аналогичные организации, в связи с чем, с их стороны просто не предлагается легитимный партнер по переговорам. Поэтому проблематичность для малого бизнеса отстаивать свои интересы кроется и в разобщенности массы представителей малого бизнеса. Анализ литературных источников о малом бизнесе показывает, что в отличие от развитых рыночных экономик,

где все субъекты малого бизнеса на добровольной основе входят в различные объединения, подавляющее большинство российских малых предпринимателей предпочитает обходить стороной собственные союзы, объединения и ассоциации, из-за чего возникают трудности образования достаточно мощных лоббистских структур на региональном и на федеральном уровне.

Мы приходим к выводу, что диалог малых предпринимателей с органами региональной власти часто неэффективен в силу несовпадения интересов его участников. Для согласования и взаимоучета интересов государства и малого бизнеса в диалоге необходимо участие посредника. Формирование такого посредника в лице общественных организаций предпринимателей (особенно из числа местных предпринимателей) и организаций инфраструктуры развития малого бизнеса является объективным и необходимым условием развития регионального малого бизнеса, позволяющим объединять личные интересы малых предпринимателей в совокупный более объективный предпринимательский интерес малого бизнеса региона.

Эта одна из серьезнейших проблем малого бизнеса, как отмечает И.Михеев, обусловлена тем, что он не имеет прямого представительства в органах законодательной власти. В результате заботу о его развитии проявляют соответствующие институты власти, а сам объект этой заботы лишен возможности напрямую, через своих представителей хоть как-то влиять на принимаемые решения [4, с. 3]. Следовательно, существующие на данный момент взаимоотношения малого бизнеса с органами законодательной власти - это часть специфики всей системы экономических отношений в России и результат недостаточной институционализации этих отношений.

Развитие рыночных отношений в России, усложняющиеся правила предпринимательской деятельности, непоследовательность экономической политики властей, в какой то мере, вынуждают предпринимателей малого бизнеса создавать собственные общественные организации. Их особенностью является то, что они объединяют людей с установкой на индивидуальный жизненный успех, в массе своей не склонных к общественной деятельности, если она не сулит дивидендов. Однако, пока практика свидетельствует о негативной для предпринимательских объединений динамике формирования их членской базы. По-видимому, часть старых (приватизированных) предприятий малого бизнеса вначале входила в предпринимательские объединения по инерции. Руководители же вновь созданных субъектов малого бизнеса надеялись на реальную помощь со стороны объединений, но жизнь показала, что объединения недостаточно активно представляют и защищают интересы малого бизнеса.

Такие выводы подтверждаются и результатами социологических опросов, выделяющих три основные причины, по которым субъекты малого бизнеса не являются членами предпринимательских объединений [3, с. 335]:

- руководители части предприятий малого бизнеса, не входящих в объединения, считают членство в них полезным, даже собираются войти в их состав, но не располагают временем, чтобы этим заняться. По словам предпринимателей, когда ежедневно решаешь проблему выживания, не до союзов и ассоциаций;
- многие предприятия малого бизнеса не входят в объединения и ассоциации потому, что их руководители не видят в этом необходимости, считают, что членство в них ничего не дает. Категорическими противниками являются те, кто уже участвовал в работе объединений или даже сам был в числе их организаторов;
- каждое шестое предприятие малого бизнеса не участвует в деятельности объединений из-за отсутствия информации о них. Это еще одно подтверждение пассивной работы объединений, призванных представлять интересы малого бизнеса.

Таким образом, рассмотренные нами причины отказа или нежелания предпринимателей малого бизнеса стать членами общественных объединений, профессиональных союзов и негосударственных некоммерческих организаций отражают противоречия в экономических отношениях властных структур и малого бизнеса, столкновения интересов предпринимателей и лидеров упомянутых организаций, недостаточную институционализацию экономических отношений в малом бизнесе.

Предпринимателям малого бизнеса необходимы согласованные и совместные действия. Только объединившись, предприниматели смогут отстаивать свои интересы и права, способствуя устойчивому развитию малого бизнеса и сбалансированному развитию экономики региона в целом. Поэтому в

настоящее время для малого бизнеса в России жизненно необходимо, в рамках институционализации экономических отношений, создание общественной инфраструктуры, обеспечивающей его реальную поддержку и развитие.

Конечно сотрудничество субъектов малого бизнеса и власти обеспечит необходимый эффект лишь в том случае, если оно будет развиваться на всех иерархических уровнях. Однако, поскольку большинство субъектов малого бизнеса действует на локальных рынках, ориентировано на местных потребителей, изыскивает необходимые для своей производственной деятельности ресурсы в непосредственной близости от места своей деятельности, то можно утверждать, малый бизнес - это явление, прежде всего, региональное. На основании изложенного, на наш взгляд, ведущие позиции в диалоге бизнеса и власти объективно принадлежат региональному и местному уровням.

При этом можно вывести следующие критерии взаимодействия между органами региональной власти и предпринимательскими кругами, совокупность которых образует основу для региональной экономической политики, ориентированной на массовое развитие малого бизнеса:

- администрация субъекта Российской Федерации сосредотачивает усилия на создании стабильных и благоприятных правовых и политических условий для развития деловой активности [1, с. 95]. Из-за отсутствия таких условий, малые предприятия зачастую сопротивляются всякой государственной власти, контролю над их деятельностью, потому что принимаемые официальные меры не всегда эффективны: ведь решения об уровне воздействия на предпринимательство принимают чиновники, которые не несут никакой ответственности перед малыми предприятиями, но зато обладают неограниченными полномочиями [7, с. 3];

- в качестве приоритетной задачи рассматривается развитие местных конкурентных рынков, на базе которых и может возникнуть малый бизнес. Администрации субъекта федерации проводит последовательную политику приватизации, размещения региональных и муниципальных заказов на конкурсной основе (значительная часть регионов России предусматривает распределение не менее 15% всего объема заказов среди всех субъектов малого бизнеса, а не только приоритетных видов деятельности [8, с. 90]). Открытая и прозрачная политика исключает одностороннюю поддержку отдельных субъектов малого бизнеса или групп;

- в целях вовлечения в хозяйственный оборот незадействованных объектов производственной недвижимости, отдельного технического оборудования, сооружений, зданий и помещений для субъектов малого бизнеса создание администрацией сводного банка данных таких объектов по городам и районам региона (например, аналогичный банк данных свободных производственных площадей и других ресурсов создан в г. Твери [5, с. 112]). На право аренды отдельных помещений, находящихся в собственности, организуются и проводятся конкурсы среди предпринимателей малого бизнеса;

- использование механизма передачи субъектам малого бизнеса не завершенных строительством и пустующих объектов, нерентабельных и убыточных предприятий на льготных условиях; механизм по обеспечению субъектам малого бизнеса возможности для первоочередного выкупа арендуемых ими объектов недвижимости с учетом вложенных в указанные объекты средств;

- наличие налаженной, хорошо функционирующей инфраструктуры предпринимательской деятельности, а также совместный орган администрации субъекта федерации и предпринимателей для координации усилий (например, Экспертный Совет по предпринимательству при губернаторе; или Комиссия по преодолению административных барьеров). В том числе наличие организаций, представляющих интересы предпринимателей (общественные объединения, различные профессиональные и другие отраслевые союзы и ассоциации, торгово-промышленная палата), институционализированная структура по содействию развитию малого бизнеса в рамках администрации, внешние организации в рамках инфраструктуры (банки и другие кредитные организации, учебные заведения, университеты, предприятия, предоставляющие услуги предпринимателям). Возникновение и функционирование этих учреждений должно поощряться и поддерживаться администрацией региона;

- проведение мероприятий по содействию развитию экономики, включающие в себя заботу об уже существующих на территории региона субъектах малого бизнеса и поддержку начинающих предпринимателей, а также создание благоприятных условий в регионе и преодоление административных и иных барьеров предпринимательской деятельности;

- существование активно используемых инструментов содействия развитию малому бизнесу:

бизнес-центры, бизнес-инкубаторы или общество по поддержке экономического развития. Они являются институционализированными носителями различных мероприятий содействия, таких как программы управления, учебные программы, подготовка производственных площадей;

- администрация находится в систематическом, структурированном и институционализированном взаимодействии с организованным предпринимательством. Администрация, являющаяся партнером в диалоге и ориентированная на реальные запросы и потребности, ставит себя на один уровень с предпринимателями малого бизнеса (отсутствуют иерархические отношения); все деловое сообщество вовлечено администрацией в формирование экономической политики региона; экономическая политика муниципальных образований и региона в целом определяется и реализуется совместно. Постоянное общение и обмен информацией существует внутри администрации, внутри сектора малого бизнеса, а также между ними;

- администрация и предприниматели региона предъявляют высокие требования друг другу и тем самым постоянно поднимают уровень и планку качества.

Таковы, по нашему мнению, основные критерии механизма реализации экономических отношений администрации субъекта Российской Федерации и субъектов малого бизнеса в институционально благоприятных условиях. Такая администрация способна строить свою деятельность исходя из экономических интересов региона и интересов субъектов малого бизнеса.

Следует заметить, что проблема взаимоотношений предпринимателей малого бизнеса и государства - это часть проблемы общей системы экономических отношений и зависит от характера этих отношений, от согласования интересов государства и малого бизнеса, от противоречий этих интересов. Казалось бы, частный вопрос о том, каким образом региональные и местные органы власти учитывают интересы малого бизнеса, тесно связан со всей системой экономических отношений. Если экономические отношения будут достаточно хорошо развиты и, самое главное, институционально защищены, то всегда будут благоприятные условия для возникновения нового и развития действующего малого бизнеса.

Итак, развитие малого бизнеса в регионе зависит, как от его отношений с органами региональной власти и органами местного самоуправления, так и от развития всей системы экономических отношений и институционализации экономического поведения, при которых субъекты малого бизнеса получат возможность защищать и эффективно представлять свои интересы, при которых усилится зависимость представителей интересов малого бизнеса от носителей этих интересов.

Литература.

1. Борисенко Е.Н. Социальная ответственность малого предпринимательства. М.: КЛИСТАР, 2002.

2. Быструхин А.П., Соболев В.Н. Взаимозависимость поведения государства и фирм // Проблемы новой политической экономии. 2000. № 3.

3. Малый бизнес в России. Аналитическое пособие. М.: КОНСЭКО, 1998.

4. Михеев И. Пусть малый бизнес защитит себя сам // Российская бизнес-газета. 25.06.2002. № 24.

5. Положительный опыт развития малого предпринимательства в России / Аналитический сборник. М.: Академия менеджмента и рынка, Институт предпринимательства и инвестиций, 2001.

6. Содействие развитию экономики на муниципальном уровне. Выпуск 1 /Под редакцией Бера Х. и Исуповой С. М.: Российский научный центр местного самоуправления. 2000.

7. Томчин Г., Щедрин В. Государство и собственник должны уметь договариваться // Российская газета. 16.05.2002. № 85 (2953).

8. Шеховцов А. Законодательство и развитие малого бизнеса в регионах // Вопросы экономики. 2001. № 4.

ПУЛЯЕВА И.А., ОЛЕЙНИК Е.Г.

РЫНОК ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ В МАРКЕТИНГОВОМ АСПЕКТЕ (НА МАТЕРИАЛАХ СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ)

Образование с точки зрения экономической теории можно рассматривать как экономическое благо, обладающее полезностью и требующее затрат на свое производство 4, 48 . Как и любое другое благо, оно предлагается в экономической системе и в отношении его имеется определенный спрос. Особенностью этого блага является то, что оно может рассматриваться как смешанное общественное благо. С одной стороны образовательные услуги это общественный товар - их потребление осуществляется коллективно. С другой стороны, потребители могут быть ограничены в доступе к получению образования определенного уровня, особенно высшего. С этой точки зрения высшее образование обладает некоторыми характеристиками частных благ.

Еще одна важная особенность образования как экономического блага состоит в том, что оно имеет высокие положительные внешние эффекты с точки зрения развития экономической системы. Высокий уровень человеческого капитала в экономике, связанный с хорошо развитой системой образования в стране, положительно коррелирует с высокими темпами экономического роста, общим уровнем экономического и социального развития общества. В связи с чем, система образования является приоритетной, ведущей сферой государственной политики, катализатором развития общества.

За последние десять лет система российского образования претерпела значительные изменения. Автономия образовательных учреждений, получившая развитие в соответствии с Федеральными Законами "Об образовании" и "О высшем и послевузовском профессиональном образовании", предоставила учебным заведениям различного уровня возможности для гибкой адаптации к запросам и потребностям всех пользователей образовательными услугами 13, с. 707-718; 3, с. 692-706 .

С учетом высокого спроса на образовательные услуги в сфере высшего образования и усиление его востребованности сократился прием учащихся в учреждения начального и среднего профессионального образования и резко увеличился прием в высшие учебные заведения. Основными результатами структурной перестройки российской системы образования явились: диверсификация типов образовательных учреждений, образовательных программ; становление и развитие негосударственного сектора в системе образования; рост платных образовательных услуг.

Число вузов за годы рыночных реформ увеличилось в два раза. В настоящее время в России функционирует 1046 вузов, из них 654 имеют статус государственных высших учебных заведений. Негосударственный сектор высшего образования представлен 392 вузами 8 . В государственных вузах в настоящее время обучается 4,8 млн. чел, что на 51 % больше, чем в 1990/1991 учебном году. В негосударственном секторе высшего образования обучается 630 тыс. студентов. Доля негосударственных вузов заметно возрастает.

Обучение в российских вузах осуществляется по 92 направлениям и более чем 430 специальностям. Однако массовым спросом пользуются специальности гуманитарно-социального и экономическо-управленческого профиля. Выпуск по данным группам специальностей увеличился в 3,5 и 5 раз с 1990 года.

Важным импульсом для развития образования стала возможность предоставления образовательных услуг на платной основе. Если еще в 1995 году число коммерческих студентов в российских вузах составляло 10% от их общего числа, то уже к 2000 году количество первокурсников-"бюджетников" и "платников" практически сравнялось. Из 1,4 млн человек, поступивших в вузы в 2005 году, только 600 тыс. учатся на бюджетных местах. Официальная оплата обучения студентов по некоторым данным составляет порядка 2 млрд. долл. в год 14, с. 109-115 .

Таким образом, можно говорить, что в структуре товарно-денежных отношений наряду с рынком товаров, функционирующим во взаимосвязи с рынками капитала, труда, информации и т.д., появился и интенсивно развивается рынок образовательных услуг (далее рынок ОУ).

Рынок ОУ определяется как система экономических и организационных отношений купли и продажи специфического товара - "образовательной программы" - в процессе удовлетворения потреб-

ностей в образовании.

Образовательная программа - это комплекс услуг, нацеленный на изменение образовательного уровня, профессиональной подготовки потребителя и обеспеченный соответствующими ресурсами образовательного учреждения 10, с. 56 . Вуз предлагает свои образовательные программы, как их непосредственным потребителям, так и опосредованно, через своих выпускников, рынку труда и государственным органам. Высшие учебные заведения должны "обеспечить оптимальное насыщение рынка труда работниками нужной квалификации... В конечном итоге должен быть выпущен специалист, соответствующий запросам потребителей и требованиям научно-технического прогресса" 2, с. 19 .

Отсюда следует, что субъектами рынка ОУ являются вуз, будущий специалист, работодатель и общество. От имени общества выступает государство, которое устанавливает свои требования и стандарты, ориентированные не только на подготовку профессиональной рабочей силы нужной квалификации, но и на удовлетворение потребности личности в интеллектуальном, культурном и нравственном развитии. Сложность взаимоотношений между субъектами рынка ОУ заключается в необходимости одновременного учета потребностей и ожиданий целевых аудиторий.

В настоящее время рынок ОУ имеет ряд проблем. Во-первых, - несоответствие выпуска специалистов реальным запросам рынка труда. Данное обстоятельство связано с резкой сменой приоритетов при переходе к новой экономической системе. Так, если советская высшая школа ориентировалась преимущественно на выпуск кадров инженерно-технического профиля, то в десятилетие 90-х возрос интерес к экономическим и юридическим специальностям. Однако довольно быстро обнаружилось перепроизводство таких специалистов.

Во-вторых, - сокращение государственного финансирования госвузов, материальное обеспечение которых все в меньшей мере зависит от бюджета и все в большей степени - от платных форм их образовательной деятельности. Развитие платной формы обучения с одной стороны расширяет доступность высшего образования, однако рост цен на образовательные услуги приводит к интенсивному развитию рыночного сегмента "псевдообразования", так как многие из программ, относящихся к нижней ценовой категории (доступные большинству граждан), не соответствуют современным стандартам качества 9, с. 47 .

В-третьих, - крайняя непрозрачность рынка ОУ. Субъекты рынка, включая государство, никак не могут сформулировать и закрепить свои позиции на нем. Непонятен круг ответственности: кто и за что отвечает, в каких рамках, кто, и на что имеет право. Туманной является процедура ценообразования. А, следовательно, обоснование цены образовательной услуги является весьма слабым, что, конечно, не способствует символическому признанию этих цен "справедливыми".

В-четвертых, - всевозрастающая конкуренция вузов за привлечение потенциальных студентов, обусловленная резким увеличением числа высших образовательных учреждений в России, развертыванием экспериментов "ЕГЭ-ГИФО", ухудшающейся демографической ситуацией (особенно ощутимо она скажется на высшей школе в 2008-2010 гг.).

Решение проблем развития рынка ОУ, эффективного управления образовательной деятельностью не может основываться лишь на количественном анализе статистических данных. С учетом многочисленных внешних и внутренних факторов, воздействующих на систему образовательных услуг, необходимым является стратегический анализ на основе прогноза экономики в целом и рынка ОУ в частности, требуется интегральное видение проблемы. Такую возможность дает стратегический маркетинг, используемый как инструмент рыночных исследований, организации и планирования деятельности вузов.

Маркетинг в сфере образования - это философия, стратегия и тактика отношений и взаимодействий потребителей и производителей образовательных услуг в условиях рынка, свободного выбора приоритетов и действий с обеих сторон 5, с. 90-101 .

Суть маркетинга как философии рынка выражается, прежде всего, в том, что во главу угла ставятся запросы потребителей. Функционально маркетинг представляет собой иерархически организованную систему управления деятельностью на рынке, регулирования рыночных процессов и изучения рынка.

Учебным заведениям, как и коммерческим предприятиям, необходимо разрабатывать маркетинговые стратегии развития вуза, которые направлены, прежде всего, на управление предложением

учебного заведения, ориентированным на рынок труда, с активным формированием спроса на прогрессивные ОУ 6, с. 11 .

Без сбора достоверной информации и последующего его анализа маркетинг не сможет в полной мере выполнить свое предназначение, которое заключается в удовлетворении потребностей покупателей. Систематический сбор, учет и анализ данных по маркетингу и маркетинговым проблемам в целях совершенствования качества процедур принятия решений и контроля в маркетинговой среде, принято называть маркетинговым исследованием 1, с. 15 .

В 2001-2005 годах авторы статьи провели маркетинговые исследования рынка ОУ Ставропольского края по следующим направлениям: определение емкости регионального рынка ОУ; анализ спроса и предложения, конъюнктуры ОУ на данном рынке; изучение образовательных и трудовых намерений реальных и потенциальных потребителей; изучение конкурентной среды и оценка конкурентоспособности субъектов рынка ОУ.

На сегодняшний день в Ставропольском крае расположено 87 вузов, 64% из них являются филиалами государственных и негосударственных вузов. При этом 62% филиалов являются филиалами столичных учебных заведений. Главными "поставщиками" образовательных услуг через филиалы являются Москва, Санкт-Петербург (более 50%) и Ростов-на-Дону (17% филиалов). Абсолютное большинство государственных и негосударственных вузов сосредоточено в двух главных региональных центрах образования - Ставрополе (более половины) и Пятигорске (около четверти). Ареал распространения филиалов несколько шире, при сохранении центров концентрации в Ставрополе и Пятигорске их скопления сформировались в других городах края. В целом существенно возросла роль агломерации Кавминвод, она становится лидером филиального обучения, концентрируя 68% их общего числа.

Число студентов высшей школы Ставропольского края за десять лет увеличилась в 13 раз, превысило средние показатели по стране и приблизилось к признанному образовательному лидеру юга - Ростовской области. По количеству студентов на 10 тыс. населения Ставропольский край занимает 7 место среди субъектов Российской Федерации. Очень активно развивается негосударственный сектор в высшем образовании, с 1995 г. число студентов в нем выросло в 10 раз.

При этом прием учащихся в ссузы в 2004-2005 гг. по сравнению с 1990-1991 гг. остался почти без изменения (на уровне 10 тыс. чел.), а прием в учреждения начального профессионального образования сократился с 27,8 до 12 тыс. человек.

Массовость высшего образования связана с развитием платной формы обучения. Негосударственные вузы работают на коммерческой основе, но и в государственных, доля обучающихся с полной компенсацией затрат постоянно растет. По этому показателю Ставропольский край занимает первое место среди регионов Южного Федерального округа. Если в 1995 году платный контингент в вузах Ставропольского края составлял около 15% от общей численности студентов, то уже в 2005 году доля студентов-"платников" достигла в крае 63%.

На рынке ОУ Ставропольского края, как и в целом по России, доминирует спрос на престижные специальности рыночной экономики: юристов, экономистов, менеджеров. Именно этот сектор рынка ОУ является наиболее коммерчески успешным.

В тоже время, данные о распределении численности занятого населения по отраслям экономики указывают на несоответствие между выпуском специалистов и потребностью регионального рынка труда в профильных специалистах. Основная численность занятого населения Ставропольского края сосредоточена в промышленности (14%), сельском хозяйстве (20%) и в торговле (18%).

Потребность в работниках, заявленная в службу занятости, подтверждает спрос на профильных специалистов приоритетных отраслей региональной экономики: сельского хозяйства, нефтехимической промышленности, энергетики.

Однако выпускники профильных специальностей, значительно уступают по численности выпускникам гуманитарно-социальной сферы и таких специальностей как экономика и управление.

Региональный рынок труда, испытывающий потребность, прежде всего в квалифицированных рабочих, не в состоянии поглотить такое количество специалистов. Данное обстоятельство является одной из причин негативных тенденций рынка труда, таких как высокий уровень безработицы молодежи в возрасте от 18 до 24 лет и рост числа безработных с высшим образованием.

В целом современное образование в Ставропольском крае характеризуется большим выбором и

высокой конкуренцией предоставляемых образовательных услуг со стороны как государственных, так и негосударственных образовательных учреждений. Значительное влияние на ужесточение конкуренции оказывает демографический кризис, который приводит к снижению численности абитуриентов.

Динамика численности учащихся в дневных школах Ставропольского края, позволяет прогнозировать сокращение количества их выпускников. К 2010 году численность учащихся будет составлять 270 тыс. чел. Сокращение по сравнению с 2003 г. составит 100 тыс. чел. Соответственно резко снизится количество выпускников школ и количество поступающих в высшие учебные заведения. По данным статистики к 2008 г. количество выпускников средних школ выровняется с цифрами нынешнего приема на первые курсы всех - государственных и негосударственных - вузов России 12, с. 35-43 . Последствием может стать менее качественный отбор в вузы, сильное перераспределение и смещение конкуренции между вузами.

Для решения обозначенных проблем и прогнозирования дальнейших тенденций развития спроса на образовательные услуги в сфере высшего образования были проведены мониторинговые исследования (2001-2005 гг.) потребностно-мотивационной сферы внутренних и внешних потребителей рынка ОУ, объектом которых стали выпускники школ (643 чел) г. Пятигорска и их родители (643), студенты вузов (800 чел.).

Проведенные исследования позволили: получить реальную картину ожиданий и запросов различных групп населения относительно высшего образования; определить систему мотивов к получению высшего образования; выявить спектр оценок доступности различных форм образования для разных категорий населения в соответствии с типами социальных, материальных, культурных ресурсов этих групп.

Изучение образовательных намерений старшеклассников г. Пятигорска показало, что в среднем 83% выпускников намерены поступать в вузы, 9% - планируют учиться в училищах и техникумах, 6% - еще не определились, 1% - собираются устраиваться на работу, 1% - считают для себя достаточным среднее образование или получение специальности на краткосрочных курсах.

Высокий престиж высшего образования подтверждает анализ ценностных ориентаций школьников и студентов. Практически все одинадцатиклассники включили высшее образование в число важнейших жизненных целей (60%) наряду с профессиональной карьерой (50,0%), получением профессии (39%) и созданием семьи (42%), отодвинув на последние места богатство и власть.

Из ответов студентов следует, что их ценностные ориентации адресованы, прежде всего, получению специальности (59%), формированию карьерного роста (55%) и созданию семейного благополучия (55%). Менее значимы, по мнению респондентов, хотя и социально важны, такие жизненные цели как возможность реализовать свои способности (27% и 30%) и принести пользу стране (22% и 25%).

Полученные данные свидетельствуют о достаточно гармоничном видении собственной жизненной перспективы школьниками и студентами, распространяющейся на сферу образования, профессиональной деятельности, семьи и саморазвития.

И те, и другие в равной мере придают большое значение высшему образованию и как способу реализации трудовых намерений. Исследование показало, что при устройстве на хорошую работу (интересную и высокооплачиваемую) сегодняшним школьникам и студентам необходимы знания, соответствующие высшему образованию и диплом о высшем образовании, хорошее знание иностранных языков и компьютерная грамотность.

По мнению респондентов, получение высшего образования является ключевой предпосылкой для того, чтобы достичь материального достатка (46%), сделать профессиональную карьеру (39%) и приобрести широко востребуемую профессию (37%). Следовательно, для сегодняшней молодежи высшее образование выступает необходимым условием успешной социальной биографии и рассматривается ей, как своего рода инвестиции в будущую статусную позицию.

Повышенный спрос на высшее образование частично можно объяснить его доступностью, которая определяется двумя факторами: возможностью обучения на платной основе и возможностью использования различных форм подготовки к поступлению. В целом по выборке 49% выпускников допускают обучение на коммерческой основе в случае не прохождения по конкурсу на бюджетное отделение, 19% отдают предпочтение обучению с полным возмещением затрат, для 32 % выпускников платное образование не приемлемо.

Что касается форм подготовки к поступлению в вуз, то на взгляд большинства выпускников, школьной подготовки недостаточно для того, чтобы поступить учиться туда, куда они планируют, 63% из них пользуются дополнительными формами подготовки к вступительным экзаменам. При этом самой распространенной формой являются занятия с репетитором (32%). Далее идут очные подготовительные курсы, их посещает 31% тех, кто где-то дополнительно занимается. Тем не менее, 37% школьников, прежде всего, полагаются на собственную подготовку и высокий уровень знаний и готовятся для поступления в вуз самостоятельно.

На один уровень с высшим образованием современная молодежь в иерархии жизненных целей ставит профессиональную карьеру и получение высококвалифицированной профессии. Стереотипами привлекательности в общественном сознании являются профессии экономиста, юриста, а также профессии сферы компьютерных технологий и управления. Далее на "лестнице" привлекательности располагаются профессии гуманитарного профиля в сферах образования, науки, культуры, художественного творчества. Замыкают общую картину - сферы профессиональной занятости, связанные с инженерно-технической деятельностью и промышленным производством.

В качестве стереотипа в области трудоустройства выступают ориентации старшеклассников и студентов на создание собственного дела, работу в иностранной фирме или на совместном предприятии. Они притягательны для молодежи высокими статусными и материальными перспективами будущей профессиональной деятельности, которая может гарантировать будущим специалистам высокий уровень заработной платы.

Осуществление этих достаточно амбициозных планов возможно только через получение высшего образования в финансово-экономической, управленческой и правовой сферах. Должно быть, именно это обстоятельство объясняет высокие конкурсы на эти специальности во всех вузах страны.

Большинство выпускников (57,6%) отдают предпочтение вузам расположенным в регионе КМВ, 21,9% - собираются поступать в высшие учебные заведения за пределами Ставропольского края, 4% - в ВУЗы г. Ставрополя и 27,2% еще не определились с выбором. Тот факт, что практически 60% выпускников 2003/04 школ г. Пятигорска собираются поступать в высшие учебные заведения региона КМВ, несомненно, оживляет ситуацию на региональном рынке образовательных услуг.

Основными мотиваторами выбора вуза являются: 1) престижность вуза; 2) качество образовательных услуг; 3) востребованность выпускников; 4) доступность обучения по финансовой компоненте; 5) известность и открытость образовательного учреждения; 6) социальная привлекательность вуза.

Особый интерес представляют данные рейтинговой оценки вузов КМВ по степени престижности и популярности среди респондентов, согласно которым тройку лидеров возглавляют Пятигорский Государственный Лингвистический Университет (ПГЛУ), Пятигорская Государственная Фармацевтическая Академия и Пятигорский филиал Северо-Кавказской Академии Государственной службы.

Наиболее эффективными источниками информации о вузе являются рассказы студентов, того или иного учебного заведения и советы родителей. В связи с чем, важным аспектом маркетинговых исследований, является оценка удовлетворенности потребителей выбором вуза и качеством образовательных услуг 7, с. 56-58 .

Следующей, и на наш взгляд наиболее важной категорией потребителей ОУ являются родители школьников и студентов, которые на рынке образовательных услуг выступают основными покупателями. Кроме того, они сознательно или неосознанно выстраивают образовательные стратегии своего ребенка. Подавляющее большинство респондентов 93% хотели бы, или "скорее хотели бы", что бы их дети получили высшее образование. Уровень образования главный фактор, влияющий на образовательные стратегии родителей. 89% родителей с высшим образованием безусловно хотят, что бы их дети имели высшее образование. Среди родителей с начальным образованием таких всего 58%.

Установка родителей на получение их детьми высокого уровня образования почти не зависит от способностей ребенка к обучению и его школьных оценок. 70% респондентов, чьи дети получают удовлетворительные отметки, твердо нацелены на то, чтобы их ребенок продолжал учебу, а не начал работать. Доля родителей хорошистов и отличников, имеющих аналогичные установки, составляет 98%.

Уровень материального благосостояния семьи также оказывает незначительное влияние на ее притязания относительно получения детьми высшего образования. Количество респондентов, желающих дать ребенку высшее образование и имеющих при этом уровень дохода ниже, чем 3000 рублей на человека в месяц, всего на 10% меньше числа респондентов, имеющих аналогичное желание и

уровень дохода более 3000 рублей на человека в месяц.

Большинство семей не только хотят дать своим детям высшее образование, но и готовы пойти ради этого на значительные, с их точки зрения, денежные затраты. При сложившемся уровне цен на программы высшего образования, приблизительно 2/3 семей в состоянии обучать своих детей на коммерческой основе. При этом, 52 % семей могут оплачивать только недорогие программы, стоимость которых оказывается ниже средней для российского рынка цены. Оплатить обучение своих детей в престижных столичных и региональных вузах, где цена образовательных программ значительно превышает средний уровень, в состоянии лишь 20 % родителей.

Важным направлением маркетинговой деятельности является сегментирование рынка ОУ по потребителям. Предпосылкой для сегментирования рынка является идея, что потребители образовательных услуг имеют различные образовательные предпочтения, с одной стороны, и различные возможности (в том числе материальные) для их удовлетворения - с другой. Сегмент рынка представляет собой определенную группу потребителей, обладающих в достаточной степени схожими признаками.

Сегментация школьников и студентов проводилась исходя из ответов на вопрос о цели получения высшего образования. На основе анализа отличительных потребностей (мотивов) респондентов было выделено четыре группы: "романтики", "карьеристы", "неопределившиеся" и "беспечные". Название каждого сегмента - "прозвище" отражает психографические особенности школьников и студентов внутри групп.

"Романтики" - основная цель обучения которых - самореализация в профессии посредством получения высшего образования, выбирают вуз, в котором есть нужная специальность, материальная сторона и престижность будущей специальности для них не самое важное, процесс обучения должен быть в первую очередь интересным; они склоны к научно-исследовательской деятельности и имеют высокую успеваемость.

"Карьеристы" рассматривают обучение в вузе как "социальный лифт", который позволит им больше зарабатывать и занять более высокое положение в обществе, относятся к высокодоходной группе потребителей (цена для них не имеет значения); чувствительны к качеству образования (использование новых технологий, дополнительные сертификаты); выбирают престижный вуз; успеваемость высокая и средняя.

"Неопределившиеся" идут в вуз не за специальными знаниями, а для приобретения общего развития и культуры; подвержены влиянию модных тенденций, основным мотиватором выбора вуза являются: стоимость обучения, социальная привлекательность вуза, психологический климат в вузе; подходящий состав экзаменов; учатся на хорошо и удовлетворительно.

Для "беспечных" целью поступления в вуз является желание провести молодые годы в свое удовольствие и/или избежать службы в армии; мотивация в обучении очень низкая; востребованность и престижность специальности, качество образования им безразличны; основная цель - веселое время провождения и получение "корочек" диплома после окончания; при выборе вуза ориентируются в основном на подходящий состав экзаменов; успеваемость ниже средней.

Наиболее перспективными сегментами для вузов являются высоко мотивированные респонденты, которые попадают в группы "романтики" и "карьеристы", поскольку выходя на рынок ОУ, вуз стремится получить наиболее талантливых и амбициозных студентов, обладающих к тому же значительными денежными средствами.

Типологизация родителей, исходя из ответов на ключевые вопросы: о желании дать высшее образование детям и о готовности пойти на серьезные материальные затраты, позволила выделить также четыре группы: "ядро", "резерв", "поле агитации", "аутсайдеры".

В первую группу - "ядро" потребителей (49%), попали те, кто ответил, что хочет дать ребенку высшее образование, готов пойти на материальные затраты. Общая характеристика группы: активная жизненная позиция, обеспеченность и готовность пользования кредитом для получения высшего образования, они осознают ценность высшего образования и имеют все возможности, что бы реализовать эти требования.

К группе "резерв" (25%)отнесены те, кто ответил, что хочет дать ребенку высшее образование, но скорее не готов пойти на материальные затраты. Общая характеристика группы следующая: семья является не столько адаптированной к современной жизни, сколько чувствует возможность положи-

тельных перемен. На попадание в эту группу влияет готовность взять кредит на образование, но почти не влияет среднедушевой доход и размер затрат на образование. Эта группа скорее зависит от установок респондентов, чем от их доходов.

Группа "поле агитации" (19%) представлена родителями, которые выбрали высшее образование для своего ребенка, но не готовы пойти на материальные затраты ради образования ребенка, или затруднились ответить на этот вопрос. Респонденты без высоких доходов, не адаптированные к современной жизни и без особых надежд на улучшение ситуации. Они осознают необходимость высшего образования, но так же осознают и то, что не готовы профинансировать обучение ребенка. Поэтому дальнейшие оценки возможности высшего образования связаны с конкретными характеристиками ребенка.

К группе "Аутсайдеры" (7%) отнесены те, кто не выбрал высшее образование. В нее попали люди, которые не могут повысить свой уровень жизни, не имеют высшего образования, и не готовые воспользоваться кредитом на высшее образование.

Уровень образования и уровень дохода - два главных фактора, влияющие на образовательные стратегии родителей. Фактор образования более значим, более консолидирует группы населения, чем фактор дохода. Если у родителей нет высшего образования, то желание дать ребенку высшее образование и поддерживать его материально будет диктоваться исключительно уровнем дохода. Если же у родителей высшее образование, то фактор дохода здесь будет играть гораздо меньшую роль - родители будут стараться сделать все, что бы их ребенок получил высшее образование, поскольку для них высшее образование - неоспоримая ценность.

Наиболее значимыми для вузов сегментами являются активные потребители образовательных услуг, попадающие в первую и вторую группы, родители которые осознают важность получения высшего образования их детьми и необходимость материальных затрат при получении высшего образования.

Результаты сегментирования рынка ОУ по потребителям могут использоваться вузами при разработке стратегии своего развития и каналов продвижения предоставляемых услуг. Совмещение маркетинговой стратегии вуза и маркетинговой коммуникационной стратегии дает возможность комплексного воздействия на конкретные сегменты рынка для их привлечения и удержания в качестве потенциальных потребителей 11, с. 380-382 .

Проведенные исследования позволили сделать следующие выводы:

1. Рынок ОУ по получению высшего образования в Ставропольском крае развивается быстрыми темпами. Тенденции развития данного регионального рынка совпадают с общероссийскими: растет количество вузов (особенно негосударственного сектора), увеличивается численность студентов высших учебных заведений, происходит диверсификация типов образовательных учреждений и образовательных программ, растет доля платных образовательных услуг.

2. На развитие рынка ОУ влияет комплекс демографических, экономических и социально-культурных факторов. Так как потребителем услуг высшего образования в основном является молодежь, а финансируется высшая школа преимущественно домохозяйствами, объем спроса на образовательные услуги зависит от возрастной структуры населения.

3. Структура рынка ОУ не соответствует спросу и предложению специалистов на рынке труда. Образовательные стратегии вузов направлены в большей степени на удовлетворение личных потребностей обучаемых и в меньшей степени на потребности регионального рынка труда, который, нуждаясь в квалифицированных рабочих и инженерных кадрах, не в состоянии поглотить переизбыток специалистов с высшим гуманитарным и экономическим образованием.

Анализ развития рынка услуг высшего образования позволяет предположить, что возможно наступление кризиса, который обуславливается тремя основными неблагоприятными факторами: резким уменьшением объема возрастной когорты молодежи, насыщением рынка труда молодыми специалистами, имеющими популярные в общественном сознании специальности, усилением межвузовской конкуренции.

В связи с чем, высшим учебным заведениям необходимо проводить маркетинговые исследования рынка ОУ, прогнозировать количество абитуриентов, отслеживать потребности и оценивать возможности целевых групп, выявлять свои сильные и слабые стороны, реализовывать и наращивать свои конкурентные преимущества, изучать потребности работодателей в специалистах, оценивать успеш-

ность трудоустройства своих выпускников и изучать деятельность конкурентов. При этом, важны не сами по себе отдельные мероприятия, а их целостная система, нацеливаемая на гармонизацию внешней и внутренней сред, обеспечивающую повышение конкурентоспособности вуза и снижению затрат.

Литература.

1. Анурин В., Муромкина И., Евтушенко Е. Маркетинговые исследования потребительского рынка. СПб.: Питер, 2006.

2. Браверман А.А. Маркетинг в российской экономике переходного периода: методология и практика. М.: Экономика, 1997.

3. Закон РФ "Об образовании" от 10.07.92 № 3266-1 с послед. изменениями и дополнениями // Сборник законов Российской Федерации с изменениями и дополнениями на 30 ноября 2005 г. М.: Эксмо, 2006.

4. Кадочников С.М. Особенности высшего образования как экономического блага и некоторые практические следствия этих особенностей // Университетское управление: практика и анализ. 2001. № 2 (17).

5. Миляева Л.Г., Волкова Н.В. Маркетинговый инструментарий для оценки соответствия содержания и качества образовательных услуг потребностям обучающихся // Маркетинг в России и за рубежом. 2004. № 1.

6. Панкрухин А.П. Маркетинг образовательных услуг в высшем и дополнительном образовании: Учебное пособие. М.: Интерфакс, 1995.

7. Пуляева И.А., Тарасенко М.Н., Кривенко И.А., Пуляева Д.Н. Маркетинговые исследования потребителей рынка образовательных услуг // Актуальные теоретические и прикладные проблемы экономической психологии: Международный симпозиум г. Кисловодск. Сборник докладов. Том 2. Кисловодск, 2005 г.

8. Российский статистический ежегодник: Стат.сб. / Отв. Ред. В.Л. Соколов. М.: Госкомстат России, 2003.

9. Савицкая Е.В. Ценность и доступность высшего профессионального образования в России // Вопросы статистики. 2004. № 9.

10. Сагинова О. Маркетинг высшего образования: основные понятия, тенденции и перспективы // Ректор вуза. 2005. № 11.

11. Смит П., Бэрри К., Пулфорд А. Коммуникации стратегического маркетинга: Учебное пособие. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001.

12. Старостина Т.В. Вузы на рынке образовательных услуг // Ректор вуза. 2003.
№ 10.

13. Федеральный закон "О высшем и послевузовском профессиональном образовании" от 22.08.96 № 125 ФЗ с послед. изменениями и дополнениями // Сборник законов Российской Федерации с изменениями и дополнениями на 30 ноября 2005 г. М.: Эксмо, 2006.

14. Шевченко Д.А. Маркетинговые исследования рынка образовательных услуг в России // Маркетинг в России и за рубежом. 2003. № 4.

РАСТЕРЯЕВА Т.В.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СРЕДСТВ СТИМУЛИРОВАНИЯ И МОТИВАЦИИ В ХОДЕ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ

Механизм экономики, включающий экономический и хозяйственный механизмы, может дать необходимый эффект лишь в том случае, если он опирается на учёт перспективных экономических интересов субъектов экономики и обеспечивает их органичное согласование и реализацию. В этой связи, динамичный экономический рост, становление современной рыночной структуры, поддержание конкурентных преимуществ отечественной экономики предполагают активизацию стимулирования и мотивации, способных обеспечить реструктуризацию реального сектора экономики на совре-

менной научно-технологической основе с учетом закономерностей расширенного воспроизводства.

Между тем, современная российская действительность демонстрирует недостатки процессов стимулирования и мотивации, что необходимо учитывать при разработке и реализации действенной экономической стратегии. В свою очередь, реализация стимулирующего и мотивационного потенциала экономической стратегии предполагает совершенствование процессов стимулирования и мотивации в современных условиях хозяйствования. Большие возможности реализации указанного потенциала имеются в стратегическом планировании. Мировая практика и исторический опыт самой России наглядно показывают, что максимальная экономическая эффективность, обеспечивающая устойчивый экономический рост и повышение благосостояния нации, достигается при условии поддержания свободы частной инициативы в интересах общества в долгосрочной перспективе, позволяющей широко использовать стимулирование и мотивацию в стратегическом планировании [6, с. 31].

Однако на практике эти возможности учитываются недостаточно [12]. Между тем, основной вектор движения стран с рыночной экономикой заключается в движении к планированию экономических процессов на всех уровнях общественной структуры, поскольку рынок на определенной стадии своего развития порождает объективную необходимость стратегического планирования и прогнозирования в силу неопределенности рыночной среды [3, с. 142].

В общем виде, прогнозирование, проектирование, программирование в долгосрочной перспективе выступают стимулирующими инструментами планирования, которые позволяют рыночной экономике в аспекте экономической стратегии сбалансировать перспективные экономические интересы субъектов экономики за счет объединения потенциала рыночного саморегулирования и государственного регулирования .

Рыночному характеру экономики соответствует индикативный (в отличие от директивного) характер стратегического планирования, основанный на разработке системы плановых параметров социально-экономического положения общества, определении методов их достижения и определении в этом роли государства, поскольку современные реалии требуют учитывать не только хозяйственную самостоятельность предприятий, но и интересы собственников - государства, частных лиц, акционерных компаний.

Индикативное планирование, получившее значительное развитие в ряде развитых стран (Франция, Великобритания, Германия, Япония) доказало свою достаточно высокую эффективность в качестве одного из стимулирующих средств государственного регулирования рыночной экономики [9, с. 43].

Представляется, что для России наиболее приемлемой формой индикативного планирования можно считать создание концептуальной структурно-стратегической модели, которая предполагает возможность совмещения параметров (индикаторов) плана с целями структурной, промышленной, аграрной, научно-технической, инновационно-инвестиционной, денежно-кредитной, бюджетно-налоговой, социальной политики государства и эффективного сочетания инструментов и методов прямого и косвенного государственного регулирования и рыночного саморегулирования. При отсутствии реальных рыночных индикаторов стратегические документы национального, регионального и муниципального уровня в качестве концепции призваны дать бизнесу и обществу ориентиры развития и назвать точки роста, которые будут поддерживаться государством . Вместе с тем плановые показатели не являются директивными, а выступают, прежде всего, в качестве экономических регуляторов - носителей информации относительно ожидаемой экономической конъюнктуры. Таким образом, стратегическое планирование выступает одновременно и институтом рыночного механизма.

Разработка механизмов реализации государственного структурно-стратегического индикативного планирования должна опираться на стимулирующие инструменты государственного регулирования экономики, разработанные и апробированные мировой и отечественной практикой, поскольку согласование и реализация перспективных экономических интересов обеспечивается реализацией стратегического плана.

Для реализации данного механизма необходимо разработать федеральный закон "Об индикативном планировании", в котором необходимо применить системный комплексный подход, учитывая стратегические приоритеты экономической стратегии, как неотъемлемой части процедуры рассмотрения проекта федерального бюджета и эффективные механизмы реализации перспективных направлений, которые, на наш взгляд, будут способствовать согласованию и реализации перспективных эко-

номических интересов субъектов рыночных отношений реального сектора экономики посредством совершенствования стимулирования и мотивации в ходе формирования и реализации структурно-стратегического планирования.

Основными приоритетными направлениями структурно-стратегического планирования и совершенствования стимулирования и мотивации в процессе реализации экономических интересов в сфере реальной экономики могут служить, в первую очередь, структурная перестройка хозяйства страны и формирование национальных контуров наукоемкого типа экономики, способного конкурировать на внутреннем и внешних рынках.

В системе государственной исполнительной власти отсутствует механизм выбора и оценки приоритетных направлений структурной и научно-технической политики. Реальная структурная политика, выражающаяся в бессистемном предоставлении льгот по налогообложению, централизованных кредитов, субсидий и дотаций, формируется под определяющим влиянием текущих интересов отдельных ведомств и заинтересованных групп и не обеспечивает макроэкономической эффективности, перспективных потребностей экономического развития страны, ни официально декларируемых приоритетов [10].

В этой связи необходимо разработать механизм научно-технологического развития, который соответствует современным представлениям о научно-техническом прогрессе. При этом под механизмом научно-технологического развития понимается система взаимоотношений между государством, научно-технической сферой и рыночными силами, которая обеспечивает создание прогрессивной хозяйственной структуры, постоянное совершенствование и обновление технологической вооруженности производства, обеспечение экономической безопасности страны. Причем, система стимулирования и мотивации в аспекте экономической стратегии, включая структурную, научно-техническую, инновационно-инвестиционную, промышленную, аграрную, бюджетно-налоговую, финансово-кредитную, социальную политики должна быть направлена на поощрении научно-технического прогресса и заключаться в совершенствовании прямой и косвенной поддержки государства.

В США, к примеру, прямые методы государственного регулирования инновационных процессов осуществляются в двух формах: административно-ведомственной и программно-целевой. Административно-ведомственная форма появляется в виде прямого дотационного финансирования, осуществляемого в соответствии со специальными законами, принимаемыми с целью непосредственного содействия инновациям .

Программно-целевая форма государственного регулирования инноваций предполагает конкретное финансирование последних посредством государственных целевых программ поддержки нововведений, в том числе и в малых наукоемких фирмах; создается система государственных контрактов на приобретение тех или иных товаров и услуг; фирмам предоставляются кредитные льготы для осуществления нововведений. Особое место в системе "прямых мер" воздействия государства на инновационный бизнес занимают мероприятия, стимулирующие кооперацию промышленных корпораций в области НИОКР и кооперацию университетов с промышленностью, тем самым, создавая условия для заинтересованности промышленности в финансировании академических исследований. Косвенными методами здесь выступают стимулирование НИОКР, а также государственное вмешательство в рамках государственной инновационной стратегии [5,

с. 78].

В Послании Президента Федеральному Собранию Российской Федерации 2004 г. и в последовавших за этим правительственных документах уделено значительное внимание таким направлениям научно-технической политики, как структурное реформирование науки, поддержка фундаментальной науки, развитие рынка инновационного капитала путем создания финансовых институтов, совершенствование системы образования в инновационной сфере, стимулирование экспорта и внутреннего спроса на инновационную продукцию и др. [11, с. 22] Между тем, доля промышленных предприятий в России, осуществляющих технологические инновации, не велика (около 3%) ввиду неразвитости информационной инфраструктуры, международного трансферта технологий, слабой адаптации организаций к рыночным условиям, а так же слабой государственной поддержкой [8, с. 48].

Отсутствие нормативно-правовой базы, регламентирующей инновационную деятельность, затрудняет решение вопросов законодательного обеспечения государственной поддержки и стимулирования инновационной деятельности. В настоящее время существует более 400 нормативных актов ор-

ганов государственной власти субъектов Российской Федерации, в той или иной мере использующих понятия инноваций и инновационной деятельности. Особый акцент в развитии науки и стимулировании инновационной деятельности был сделан Федеральным законом от 22 августа 2004г. № 122-Фз, внесшего изменения в более чем 150 федеральных законов. Однако существенных изменений не последовало. Главный показатель - общая доля расходов на науку в валовом внутреннем продукте страны. Если на развитие науки, культуры, образования в развитых странах тратится 25% от валового продукта через бюджеты центральных органов власти, то в России расходуется всего лишь 3,9%. [4, с. 11].

В современных условиях хозяйствования в отечественной экономике должно использоваться гибкое сочетание методов косвенного стимулирования с прямыми методами, не исключая, традиционный для России, госзаказ на НИОКР и на фундаментальные исследования. Соотношение между бюджетным финансированием и механизмами налогового стимулирования должно изменяться в зависимости от состояния рынка, целей и задач государства. Представляется, что посредством реализации экономической стратегии через инновационно-инвестиционную, промышленную политику возможно кардинальное изменение механизмов и совершенствование использования стимулирующего и мотивационного потенциала имеющихся инструментов экономического роста и бизнес-стратегий частного сектора .

Даже при минимальных ресурсах рациональная работа с государственными и муниципальными программами стимулирования нововведений может позволить стране в короткие сроки выйти на передовые позиции мировом научно-техническом развитии, что подтверждается опытом послевоенной Японии [14, с. 15].

Реализация первоочередной задачи - стабилизация промышленного производства и обеспечение его роста - в определяющей мере зависит от способности государства осуществлять контроль и регулирование социально-экономических и финансовых процессов, обеспечить управляемость производственной сферы на долгосрочной основе с целью реализации перспективных экономических интересов хозяйствующих субъектов. Такой вывод вовсе не означает постановку вопроса о возврате к прежним административно-директивным методам управления. Именно реализация эффективной экономической стратегии позволит создать и внедрить в практику адекватную новым условиям хозяйствования систему государственного регулирования промышленности, стимулирования и мотивации развития производительных сил на основе выработки соответствующей политики.

Для того чтобы использовать взаимообусловленные процессы консолидации и укрепления государства, объективно необходима экономическая стратегия, которая обладает консолидирующим потенциалом, способная объединить интересы различных групп. Это, в свою очередь, способствует формированию механизма согласования и реализации перспективных экономических интересов государства, власти, бизнеса и общества посредством совершенствования стимулирования и мотивации.

Мировая практика и отечественный опыт предлагают широкий спектр экономических инструментов стимулирования и мотивации, с помощью которых можно управлять экономическими процессами в сфере реальной экономики в долгосрочной перспективе. Для эффективного применения этих инструментов необходимо разработать целостный стимулирующий механизм экономического развития, что, в конечном итоге, будет способствовать системной конкурентоспособности отечественной экономики с учетом реализации перспективных экономических интересов ее субъектов посредством совершенствования стимулирования и мотивации, которая предполагает структурную диверсификацию экономики, ускоренный прогресс ее высокотехнологичных секторов и интенсификацию инновационного наполнения инвестиций, повышение эффективности производства.

В итоге возможно достижение эффекта взаимодействия всех элементов механизма экономики, и, как следствие, получение в результате мультипликативного эффекта, определяющего умножение эффекта в динамике в долгосрочной перспективе. Результатом должны стать оптимизация структуры и размеров реального сектора экономики России и повышение эффективности воспроизводства в целях качественного экономического роста и устойчивого развития страны в стратегической перспективе.

Литература.

1. Афанасьев М., Мясникова Л. Мировая конкуренция и кластеризация экономики // Вопросы экономики. 2005. № 4.

2. Волкова М. Дмитрий Медведев: Нацпроекты в режиме ручного управления // Российская газета. 2006. 14 февраля. № 30.

3. Гершкович Б.Я. Экономические интересы, стимулирование, мотивация и вопросы экономической политики в Российской Федерации. Научное издание. Пятигорск: ПГЛУ, 2005.

4. Глазьев С. Национальные проекты государства: куда идет Россия // Российский экономический журнал. 2006. № 1.

5. Емельянов С.В. США: государственная политика стабилизирования инновационной конкурентоспособности американских производителей. Инновационная стратегия правительства США в XXI веке // Менеджмент в России и за рубежом. 2002.

№ 3.

6. Кац И. Планирование - системообразующий элемент государственного регулирования экономики // Проблемы теории и практики управления. 1997. № 3.

7. Кушлин В. Диапазон стратегических решений // Экономист. 2004. № 10.

8. Панфилов В.С., Шураков А.Г., Стуков А.С. Анализ текущего состояния перспектив развития научно-технического сектора // Проблемы прогнозирования. 2005. № 1.

9. Петрова М.В. Индикативное планирование. Дисс. … канд. экон. наук: 08.00.01. Казань, 2000.

10. Покровский В. Надежда вымирает последней // Курьер РАН и Высшей школы // www.infomag.ru/dbase/

11. Послание Президента Российской Федерации Федеральному собранию. Стенограмма выступления от 26 мая 2004 года. М.: Известия, 2004.

12. Садков В.Г., Самостроенко Г.М. Концептуально-методические основы стратегического планирования и их воплощение в федеральном законодательстве // Управление общественными и экономическими системами // http: // bali.ostu.ru/

13. Чумаченко Б. Стратегическое управление научно-технологическим развитием: опыт США // Проблемы теории и практики управления. 2000. № 2.

14. Яковлев А. Об использовании в России опыта новых стран в формировании "институтов развития" и стимулировании инновационного экономического роста // Вопросы экономики. 2004. № 10.

САПОГОВА Г.В.

УСЛОВИЯ РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ СИСТЕМ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Технологическая система представляет собой совокупность функционально-связанных средств технологического оснащения, предметов производства и исполнителей для выполнения в регламентированных условиях заданных технологических процессов или операций. При этом технологический процесс представляет собой часть производственного процесса, содержащего целенаправленные действия по изменению и (или) определению состояния предмета труда (продукции) с использованием соответствующих материалов и труда, а производственный процесс - совокупность всех действий людей и орудий производства, необходимых для производства продукции (рис. 1).

Современное общественное производство характеризуется набором технологий, используемых отраслями. Отрасль, в свою очередь, можно рассматривать как набор однородных технологий с различными интенсивностями их применения. Подобно тому, как отрасли образуют в народном хозяйстве тесно связанные комплексы, технологии соединяются в более или менее крупные системы. Такие системы связаны изнутри потоками средств производства, которые для одних технологий представляют собой продукты отходы производства, а для других служат ресурсами.

Поэтому современную технологическую систему можно рассматривать как совокупность, образованную из конечного множества элементов, между которыми существуют определенные отношения. Элемент может одновременно являться системой меньших элементов. Система может быть разделена на подсистемы различной сложности.

В условиях рыночной экономики изменились способы хозяйствования сельскохозяйственных

товаропроизводителей, рациональное использование природных, производственных, финансовых, трудовых, сырьевых и других ресурсов, что связано с все более усиливающимся воздействием системообразующих экономических, технологических и производственных факторов в экономике. Поэтому технологию следует рассматривать как науку о наиболее экономичных способах и процессах производства продукции.

Рисунок 1. Место и содержание технологической системы в производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

Технологическая система, являясь частью народного хозяйства, в котором осуществляется законченный цикл воспроизводства, представляет собой сложную многоуровневую систему, состоящую из множества взаимодействующих подсистем, компонентов, связей, объединенных в структуру [2]. Это положение является исходным и основополагающим для сельского хозяйства, поскольку оно способно выполнять относительно независимые функции, подцели, направленные на достижение общей цели системы. Названием "подсистема" подчеркивается, что такая часть должна обладать свойствами целостности системы и иметь специфические особенности.

Современное производство, основанное на последних достижениях науки и техники, должно быть организовано в виде единой целостной организационно-технологической системы, включающей все стадии и операции основных вспомогательных и обслуживающих процессов. Таким образом, речь идет о создании технологической системы высокой экономической эффективности, где все этапы взаимосвязаны и направлены на достижение необходимых конечных результатов. Целью функционирования технологической системы в аграрном секторе является производство сельскохозяйственной продукции. При этом данная система должна обеспечивать рациональное и экономное использование природных, трудовых, материальных, энергетических, финансовых и других ресурсов.

Структура системы характеризует внутреннюю организацию, порядок и построение и определяет оптимальное функционирование системы.

Поэтому в настоящее время в технологической системе можно выделить четыре иерархических уровня: технологический процесс, производственное подразделение, предприятие, отрасль сельского хозяйства (рис. 2). При этом особенностью производства сельскохозяйственной продукции (продукции растениеводства) является обязательное выполнение множества технологических процессов (вспашка, боронование, сев, косовица и др.). Особенность организации производственных процессов заключается в формировании нескольких производственных бригад, выполняющих практически одни и те же технологические процессы и производящие одну и ту же продукцию. Сельскохозяйственные

предприятия специализируются на производстве одного вида (реже), одной группы или нескольких групп продукции. Поэтому выделяют три уровня специализации: специальная технологическая система, предназначенная для производства продукции одного наименования; специализированная, предназначенная для производства группы продукции; универсальная система, обеспечивающая производство продукции нескольких видов с различными технологическими признаками.

Уже на уровне предприятия связи в технологической системе отличаются от связей, существующих на более низких уровнях. Если в сравнительно простых технологических процессах результат труда каждого предыдущего технологического элемента системы является предметом труда каждого последующего элемента, то в сложных технологических системах результат предыдущих технологических процессов не обязательно будет предметом труда последующих.

Для инновационного процесса наиболее приспособлены параллельные технологические системы. Вот почему объединение технологических процессов по принципу параллельности пронизывает весь народнохозяйственный комплекс, параллельные технологические связи широко используются в настоящее время на уровне технологического процесса и участка. Продукция такой технологической системы равна сумме продукции всех составляющих ее элементов. Это является главным признаком параллельности систем данного уровня.

Рисунок 2. Уровни технологической системы в сельском хозяйстве.

По мере развития и изменения технологических связей меняется и организационная структура системы управления ими.

Характер и содержание технологической системы и технологических процессов учитывает специфические особенности сельскохозяйственного производства и его структуру, которая также является результатом его развития. В дореформенный период она характеризовалась крупными производственными единицами с компактными земельными массивами, сложившейся внутрихозяйственной производственной структурой, определенной специализацией, высоким уровнем интенсификации, что позволяло не только поддерживать существующие, но и развивать новые технологии. При определении основных направлений их развития следует также учитывать "поддающееся статистическому измерению соотношение технических, экономических и социальных структурных элементов в аграрной сфере, выражающееся совокупностью абсолютных и относительных показателей в аграрном секторе" [2]. Данное определение содержат сущностную характеристику естественных, а также социально-

экономических условий развития производственно-технологических систем. Мнение о технологии, как о естественном социально-экономическом процессе высказывали и экономисты-классики. "Земледельцы используют даровую плодоносящую силу природы, производят больше того, что потребляют" [4]. Т. Бринкман [1] выделяет комплексный характер сельского хозяйства и науки о нем; исключительную роль человека в сельском хозяйстве; пагубность применения арендных отношений, имея в виду недобросовестность в отношениях к земле; обосновывает организационно-производственные особенности сельского хозяйства.

В работах экономистов конца XIX и начала XX вв. выделяются учения о сельскохозяйственном предприятии: о факторах развития производства и их рациональном сочетании при различных системах и уровне интенсивности земледелия; о доходности сельскохозяйственных предприятий [5, 7].

Специфический подход к определению качественного экологического своеобразия сельскохозяйственного производства разработан в трудах теоретиков так называемого альтернативного сельского хозяйства, построенного на использовании в хозяйственной практике законов экологии [7]. Исходной посылкой "экологических" теорий является положение о первичности земледелия как производственной системы, которая в противоположность большинству других отраслей человеческой деятельности не импортирует, а аккумулирует энергию и сырье.

Развитие интеграционных связей между отраслями АПК и кооперации товаропроизводителей выдвинуты основными условиями перехода к рыночным отношениям в аграрном секторе России. Эти направления развития аграрной экономики позволяют развивать производственные технологии на основе концентрации трудовых, материальных, финансовых ресурсов на производство конечной продукции, рационального использования имеющихся производственных мощностей, обеспечения глубокой переработки производимой продукции и повышения ее конкурентоспособности.

Е. Оглобин характеризует современное сельское хозяйство как "…сложную, динамическую, иерархическую, вероятностную, открытую, социально-экономическую систему, выделяя "…структурное разнообразие…" и "совокупность функционально-организационных территориальных подсистем" [6], по нашему мнению, сюда следует отнести и технологические подсистемы, так как главной тенденцией развития сельскохозяйственного производства становится рост масштабов технологических процессов, концентрация и разделение труда, внедрение машин и рост производительности труда, что строго определяет масштаб отдельных производственных систем и их специализацию. Это положение, с одной стороны, является исходным моментом, открывающим возможности внедрения новых технологических процессов и машин, что способствует дальнейшему расширению границ индивидуального (коллективного) капитала. А, с другой стороны, технологические возможности обусловливают ограничение делимости производственных систем и рост функционального взаимодействия, то есть разделение труда.

Агропромышленный комплекс, состоящий из последовательных технологических структур высокого уровня, относится к структурным технологическим образованиям с последовательной взаимосвязью. Для систем с последовательной связью технологических элементов целью управления является поддержание заданного режима функционирования системы, т.е. достижение количественной и качественной сбалансированности выпуска продукции по всем элементам системы. Общими и наиболее важными функциями управления последовательной системой для всех уровней являются: планирование объемов выпуска по элементам системы; материально-техническое снабжение (для самых высоких уровней управления - баланс) производства; оперативное управление и т.д.

Перечисленные уровни управления образуются на основе чередующихся последовательных и параллельных связей технологических структур и отражают их диалектическое единство и противоречие. Однако, в условиях рыночной экономики, они не являются вертикальными связями, а носят партнерский характер. По мере формирования управленческого уровня в соответствии с тем или иным типом технологических связей ослабевают и обрываются связи другого типа. Структуру системы управления формируют технологические связи, наиболее сильные на данном уровне. Система управления должна меняться вместе с изменением технологических связей, а само управление должно наиболее полно использовать внутренние закономерности научно-технического развития технологических систем. Недоучет взаимосвязи технологических и организационных структур влечет за собой существенные нарушения в производственной деятельности.

Важнейшими свойствами любой технологической системы являются: стабильность и надежность

функционирования; гибкость и способность к адаптации, высокая интенсивность. Поэтому организационные структуры управления являются отражением структур технологических систем; технологические связи первичны относительно организационных; технологические процессы и их системы строятся по своим законам, организация и управление производством призваны обеспечить их функционирование и развитие.

По нашим исследованиям в настоящее время многие руководители и специалисты сельскохозяйственных предприятий придерживаются мнения, что развитие современных технологий сдерживается недостатком финансовых средств. Вместе с тем, они не отрицают и даже подтверждают, что нарушение технологий не только снижает выход продукции, но и ее качество, что в конечном итоге отрицательно сказывается на получении предприятием доходов и окупаемости вложенных средств. Поэтому для разработки мероприятий, обеспечивающих экономичное производство, необходимо рассмотреть факторы, оказывающие наиболее отрицательное воздействие на развитие технологических процессов и систем в настоящее время и имеющих перспективу в будущем.

По нашему мнению, в настоящее время основными факторами, сдерживающими технологическое развитие аграрного производства являются следующие: низкая обеспеченность сельскохозяйственных предприятий новыми технологическими разработками, отраслевыми специалистами, техническими средствами, материальными ресурсами, недостаточно разработанный механизм функционирования рынка технологий и инвестиций в их поддержание.

В хозяйствах Саратовской области обеспеченность специалистами составляет 62 %, только 47% главных специалистов имеют высшее образование. Среди глав фермерских хозяйств только 36 % имеют высшее образование, в том числе 22 % - сельскохозяйственное. Существенную помощь хозяйствам в обеспечении технологическими программами и рекомендациями окажет информационно-консультационная служба (ИКС), создаваемая при областном министерстве сельского хозяйства. В банке данных службы необходимо иметь информацию не только о развитии различных рынков, но и о разработке и внедрении новых технологий, их техническом, материальном и кадровом обеспечении, а также о потенциальных инвесторах.

Уровень обеспеченности техническими средствами, во многом определяет объемы, сроки и эффективность использования материальных ресурсов. Исследование этих факторов нами проведены в ОПХ "Крутое", СПК "Дружба", ООО "Агро-МТС", ООО "РосАгро Саратов" и других хозяйствах Саратовской области. За последние 10 лет энерговооруженность 1 работника снизилась с 52.2 до 37.4 л.с. В результате чего, увеличились продолжительность полевых работ, затраты труда на единицу земельной площади, сократилось потребление материальных ресурсов, что в общем можно характеризовать как нарушение технологических процессов

Затраты труда на 1 га увеличились с 11.8 до 17.0 чел.- час. Внесение минеральных удобрений сократилось с 8.2 до 3.1 кг на 1 га, а органических - с 8.8 до 2.8 т на 1 га.

Обобщая результаты проведенного выше анализа, необходимо отметить, что на сегодняшний день инновационный задел в развитии технологий аграрного производства остается еще достаточно существенным, однако отсутствие необходимых для создания и реализации инноваций сил в течение нескольких последующих лет не позволит поддерживать этот потенциал на должном уровне. В этой связи необходимо детально исследовать основные проблемы инновационного развития и сформировать перечень факторов, влияющих на активизацию инновационных процессов на производстве. Проблемы инновационного развития для России особенно актуальны, поскольку неустойчивость несбалансированной экономической среды требует быстрых темпов экономического роста.

Таким образом, при общем спаде технологического развития сельскохозяйственного производства и сравнительно невысокой ее эффективности нужно ориентироваться на решение следующих задач:

создание механизма сбалансированности элементов технологических процессов (технологическое оснащение, предметы производства и исполнители) в процессе освоения и развития новых технологий;

поддержание заданного режима технологической системы на разных стадиях развития экономики предприятия с целью достижения количественных и качественных параметров выпуска продукции;

формирование и развитие управления технологическими и организационными связями, способ-

ствующей совершенствованию производственно-технологической системы.

Это положительно повлияет на изменение содержания и объемов технологических процессов, формирование технологических систем на уровне предприятия, их развитие на отраслевом уровне, что позволит разрабатывать новые виды продукции и технологии, направленные на улучшение экономики сельскохозяйственных предприятий.

Литература.

1. Бринкман Т. Экономические основы организации сельскохозяйственных предприятий. М., 1925.

2. Буздалов И.Н. Хозяйственный механизм в агропромышленной сфере стран СЭВ / АНСССР, и-т экономики мировой соц. системы. М.: Наука, 1988.

3. Глазьев С.Ю. Экономическая теория технического развития. М.: Наука, 1990.

4. Каштанов А.Н. Устойчивость земледелия: пути повышения. М.: Знание, 1983.

5. Крцимовский Р. Развитие основных принципов науки о сельском хозяйстве в Западной Европе. М., 1927.

6. Оглоблин Е.А. и др. Агропромышленная интеграция: Опыт и проблемы. М.: Знание, 1980.

7. Чернышевский Н.Г. Избранные статьи / Сост. А.П. Ланщикова. М.: Сов. Россия, 1978.

САПОГОВА Г.В.

ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ АГРАРНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

В английских источниках слово technology употребляется весьма широко: уровень развития техники, способ производства продукции, отрасль, производящая эту продукцию, сама продукция. В переводе с греческого ("технэ" ремесло, "логос" - наука) означает науку о производстве. Классическое определение технологии рассматривает ее как науку о способах переработки сырья и материалов в средства производства и предметы потребления. Другие авторы дополняют "способ производства, включающий методы и приемы использования машин, оборудования, технических средств для обработки сырья, материалов и полуфабрикатов при получении готовой продукции".

Современный уровень развития экономики вкладывает и новое содержание в понятие технологии как науке о наиболее экономичной совокупности методов и приемов в процессах производства готовой продукции, сырья, материалов и изделий. Общей чертой для всех технологий является участие в них человека с присущей ему активной организующей деятельностью. Человек непосредственно участвует в производственном процессе, создает новые технологии в целях использования их для производства конкретных благ.

Следовательно, технология определяет не только порядок выполнения операций, но и выбор предметов труда, средств воздействия на них, оснащение производства оборудованием, инструментом, средствами контроля, содержание труда, отношение производства к основным средствам. Она характеризуется как целостная оптимальная для данного научного уровня совокупность процессов взаимодействия элементов производительных сил в ходе производства конкретных потребительных стоимостей.

По-нашему мнению, технология есть совокупность технолого-экономических отношений, связанных с созданием, применением и материализацией научно-технических знаний и адекватной им техники, с преобразованием энергии, вещества и информации в конкурентоспособные товары и услуги производственного и непроизводственного назначения, произведенные с заданными свойствами при наименьших затратах времени и исходных ресурсов, путем последовательных изменений состояния, свойств, форм и размеров, имеющихся их ресурсов.

Кроме положительных результатов она способна дать и отрицательный эффект, порождая основные сложные проблемы - это взаимодействие технологии и человека. Так, распределение причин экологических катастроф сложились следующим образом: нарушение технологии - 22%; нарушение установленных правил безопасности оборудования - 19%; неудовлетворительная организация рабочего места - 16%; плохая профессиональная подготовка рабочих - 5%; внешние причины по отноше-

нию к производству - 38% [1].

Человечество вплоть до настоящего времени строит свои отношения с природой преимущественно на основе экстенсивного потребления имеющихся богатств природной среды. Такое отношение к природе обусловливает появление как локальных, так и глобальных экономических и экологических проблем, связанных в сельском хозяйстве, в первую очередь, со снижением плодородия почв, количества и качества получаемой продукции. В связи с этим весьма актуальным становится вопрос о формировании новых отношений общества с природой на основе устойчивого развития.

Технологию производства разрабатывают на основе достижений науки, техники и передового производственного опыта, предусматривая наиболее полное использование производственных ресурсов, высокую производительность труда, снижение себестоимости продукции, лучшие условия труда рабочих при одновременном улучшении качества продукции и повышения ее товарного выхода с единицы земельной площади.

Экстенсивные системы ведения сельского хозяйства, господствовавшие в России до 50-х годов прошлого столетия, были следствием крайней ограниченности ресурсов, используемых в сельском хозяйстве. Однако и в этих условиях оно располагало возможностями для получения урожайности зерновых и других культур в пересчете на зерно на уровне 1,5-2 т/га, что в два-три раза превышало их фактическую среднюю урожайность в те годы по стране.

Выдающиеся деятели науки XIX век - Рытов, Стебут, Советов, Энгельгард и др., опираясь на опыт стран Западной Европы и собственные эксперименты, показали реальные возможности увеличения урожайности зерновых и других культур до 3 т/га на основе применения севооборотов, органических удобрений, улучшения семеноводства и обработки почвы, известкования кислых почв и соблюдения оптимальных сроков выполнения этих работ.

С учетом мирового опыта Д.Н. Прянишников настаивал на быстром наращивании в России производства минеральных удобрений в период, когда, по мнению руководства страны, экономические возможности государства не позволяли решить эту проблему. В такой ситуации для директивных органов страны были наиболее приемлемыми предложения В.Р. Вильямса о повышении плодородия почв и урожайности в результате внедрения травопольной системы земледелия, не требовавшей больших капитальных вложений. Политизированные в тех условиях крайние точки зрения сдержали на многие годы процесс перехода к комплексному решению задач, отрицательно сказались на уровне продовольственного обеспечения страны.

В конце 80-х годов перед сельским хозяйством (Основными направлениями экономического и социального развития СССР на 1986-1990 годы и на период до 2000 года) были поставлены задачи интенсивного развития, внедрения в производство новейших достижений науки и передовой практики, эффективного использования имеющихся материально-технических ресурсов, строгого соблюдения технологической дисциплины. Научными учреждениями страны бала разработана и внедрена в производстве интенсивная технология возделывания сельскохозяйственных культур, обеспечивающая получение наивысших в конкретных почвенно-климатических условиях урожаев высокого качества. Эффективность и надежность интенсивной технологии как главной составной части научно обоснованной системы земледелия состоит в более полном использовании природных ресурсов, а также потенциальных возможностях, заложенных в современных высокопродуктивных сортах.

Основой интенсивной технологии является высокая культура земледелия, которая предусматривает: своевременное и высококачественное выполнение агротехнологических приемов, сохранение и повышение плодородия почвы, защиту ее от эрозии; размещение посевов по лучшим предшественникам в системе севооборотов; возделывание наиболее приспособленных к условиям зоны высокоурожайных сортов; обеспеченность растений элементами минерального питания на оптимальном уровне; интегрированную защиту посевов от сорняков, болезней и вредителей; уборку урожая прогрессивными методами; высокую квалификацию кадров; и др.

Природные условия многих районов страны и, прежде всего естественное плодородие почв и водный режим при традиционной агротехнике позволяли получить по 25-40 ц озимой пшеницы с 1 га. Интенсивная технология дает возможность повысить урожайность озимых до 45-55ц с 1 га. В южных и юго-восточных районах страны при орошении урожайность может возрасти до 70-80ц с 1 га, т.е. до параметров, близких к потенциальным возможностям, заложенном в районированных сортах [5, с. 66-70].

При интенсивной технологии основную долю производственных затрат составляют расходы на семена, средства защиты растений, удобрения, а также на дополнительную обработку посевов. В настоящее время многие ученые отмечают, что необходимо изменить существующий подход к системе земледелия основанный и базирующийся односторонне на получении только высоких урожаев возделываемых культур с использованием интенсивных технологий. По данным многих научно-исследовательских учреждений отдача от применения удобрений и химических средств защиты снижаются в сравнении с 70-80 годами, так как произошли негативные изменения основного средства сельскохозяйственного производства - почвы.

Начиная с 1990 г. и по настоящее время затратные технологии не обеспечивают дальнейший прогресс воспроизводства в земледелии, кроме того, выполнять эти технологии при диспаритете цен на горюче-смазочные материалы, гербициды, пестициды и др. и стоимостью сельскохозяйственной продукции становится практически невозможным. Большинство хозяйств из-за тяжёлого экономического положения было вынуждено нарушать рекомендуемую технологию, что отрицательно сказывалось на плодородии почвы, а, следовательно, и на урожайности возделываемых культур. В связи с этим возникла настоятельная необходимость в разработке альтернативных энерго- и ресурсосберегающих технологий, внедрение которых позволит стабилизировать урожайность возделываемых культур, сохранить плодородие почвы, снизить себестоимость конкурентоспособной продукции [7, с. 18-19]. Плодородие почвы восстанавливается с помощью биологических факторов - почвозащитного севооборота с оптимальной долей многолетних бобовых трав, внесения органических удобрений, пожнивных растительных остатков и сидератов, противоэрозионной, энергосберегающей системы обработки почвы.

На основе биологизированных систем земледелия в середине 90 гг. начали разрабатываться технологии возделывания основных культур, способствующие сохранению и воспроизводству почвенного плодородия путём биологизации систем земледелия; сокращению энергозатрат на обработку почвы, предотвращению её физической деградации; оптимизации применения минеральных удобрений и химических средств защиты от болезней, вредителей и сорняков; улучшению экологической обстановки; повышению конкурентоспособности и рентабельности продукции растениеводства. Технологии сберегающего земледелия предусматривают минимальную и нулевую обработку почвы, дополняемые включением в процесс сельскохозяйственного произвоства информационных технологий. В России создан Национальный фонд развития сберегающего земледелия, работа которого направлена на изучение зарубежного опыта, содействие отечественным научным разработкам и их внедрению, пропаганду новых технологий. Их преимуществами являются: снижение потерь влаги в почве и повышение ее плодородия, предотвращение эрозии, экономия техники и оборудования, топлива, времени, рабочей силы.

Таким образом, последние 20 лет совершенствование рекомендуемой и разработка новых технологий проводились по четырем основным ее элементам: уровню плодородия почвы, системе удобрения, системе защиты растений и способам основной обработки почвы. Всего в агроэкологическом мониторинге изучается 48 вариантов технологий. На основе тщательного анализа из большого разнообразия изучаемых технологий возделывания сельскохозяйственных культур в неорошаемых условиях выделено четыре базовые: традиционная, энерго и ресурсосберегающая, беспестицидная, интенсивная.

Данные технологии пригодны для внедрения в производство для хозяйств с разным уровнем экономического состояния и интенсификации земледелия и в зависимости от экономических возможностей и от поставленных задач, хозяйства могут выбрать наиболее приемлемую для них технологию.

Академик В. С. Шевелуха отмечает, что технология производства отражает интеллектуальные и материально-технические достижения и энергоресурсный потенциал страны, отрасли. Коренные изменения в каждом из указанных факторов неизменно и закономерно ведут к существенным технологическим преобразованиям в производстве [7, с. 18-19 . Он выделил четыре основные этапа, отражающих определенные уровни экономического, ресурсного и научно-технического обеспечения, состояния земледелия, и агропромышленного производства страны в целом.

В первом этапе (до 50-х годов XX века) земледелие базировалось на природных, биологических факторах и являлось экологичным. Практически не применялись минеральные удобрения и пестици-

ды. Органических удобрений вносили 2-3 т/га, в основном поля занимали местными сортами и в небольшом количестве - селекционными. Технических средств было не более 20-25% их потребности; переуплотнения почвы техникой из-за ее малого количества не наблюдалось. Урожайность сельскохозяйственных культур в пересчете на зерно составляла 0,6 - 0,8 т/га. Преобладали индивидуальные, мелкие и средние хозяйства. Удельный вес сельского населения составлял около 70%. Уровень обеспеченности продовольствием резко менялся.

Второй этап (1951-1975 гг.) характеризуется наращиванием факторов интенсификации, преобладанием экстенсивных методов ведения сельского хозяйства. Уровень внесения органических удобрений составляя 3-4 т/га. Минеральных удобрений вносили до 20-30% и пестицидов - до 10-15% потребности. Насыщение техникой возросло до 50% и более ее потребности, что резко увеличило уплотненность почв. Урожайность сельскохозяйственных культур в пересчете на зерно повысилась до 1,6-1,8 т/га. Возросли масштабы сельскохозяйственных предприятий за счет объединения средних и мелких хозяйств. Удельный вес сельского населения уменьшился до 40%.

Третий этап (1972-1992 гг.) отмечен увеличением применения минеральных удобрений до 50% и пестицидов - до 20-30% их потребности. Возросла доля тяжелой сельскохозяйственной техники, в связи с чем нарастали масштабы уплотнения почвы. Урожайность сельскохозяйственных культур в пересчете на зерно составила 1,5-2,0 т/га. Повсеместно повышалась степень загрязненности окружающей среды и продуктов питания нитратами, тяжелыми металлами, пестицидами. Доля сельского населения уменьшилась до 34%. Резко усилилось напряжение в связи с плохим обеспечением населения продуктами питания, обострились кризисные явления в экономике отрасли.

Четвертый этап (1993-2000 гг.) характеризуется уменьшением объемов внесения минеральных удобрений (менее 50% потребности) и пестицидов (менее 20-30%), органических удобрений (менее 3-4 т/га). Наряду с сортами и гибридами интенсивного типа используются полуинтенсивные и аборигенные, снизился уровень технического обеспечения сельскохозяйственного производства, сохранился высокий уровень загрязнения окружающей среды и сельскохозяйственной продукции пестицидами, тяжелыми металлами, радионуклидами. Урожайность в пересчете на зерно составила 1,8-2,2 т/га. Произошло снижение удельного веса сельского населения на 20-25%.

Наиболее важный сдвиг в аграрной науке XX века наблюдался в росте научно-исследовательских лабораторий, исследований и разработок, появлении государственных органов управления наукой и государственной научно-технической политики, в формировании особой технологии, которая получила название "наукоемкой" или "высокотехнологичной".

Отечественные авторы наукоемкость продукции рассматривают как показатель, дающий количественную оценку через определение доли затрат на НИОКР в стоимости продукции, а - наукоемкость компании - как совокупность показателей, характеризующих количество патентов на изобретения в выпускаемой продукции, гибкость технологии производства и потребления 2 .

В зарубежной практике аналогичный показатель определяется долей затрат на НИОКР по отношению к объему продаж товара. Следовательно, с развитием науки и техники все больший удельный вес в стоимости товара занимают затраты интеллектуального труда и все меньше - физического Дополняя данное определение авторы отмечают, что "наукоемкость также может быть представлена соотношением числа занятых научной деятельностью и всеми занятыми в производстве (на предприятии, в отрасли).

По нашему мнению, следовало бы указать ценность технологии в производстве экологически чистой, конкурентоспособной продукции, а наукоемкой следовало бы называть ту технологию, которая включает в себя объемы исследований и разработок, превышающие среднее значение этого показателя в определенной области экономики или отрасли.

Надо отметить, что термины и понятия, относящееся к наукоемким технологий, отраслей и изделий, еще не устоялись, они не стандартизованы, как не стандартизованы и методики определения таких показателей. Новизна понятия "наукоемкость" объясняется тем, что сам процесс интеграции науки с производством не так уж давно начался, а проблема стоимости научно-технического прогресса стала актуальной лишь в 70-х годах прошлого века, когда даже самые богатые страны не могли достаточно поддерживать высокий темп научно-технического развития. Согласно закону В. Решера даже для того, чтобы темп появления крупных открытий и изобретений не замедлялся, был постоянным, нужно наращивать объем вовлекаемых в сферу науки и техники ресурсов. Но в течение длительно времени этого

не может позволить себе ни одно предприятие или отрасль сельского хозяйства.

На протяжении десятилетий в России значительное внимание уделялось управлению процессом исследований и разработок - их организации, планированию, контролю, финансированию и особенно стимулированию и развитию творческих процессов. В концепции инновационной политики РФ, утвержденной постановлением Правительства РФ (№ 832 от 24.07.98 г.), инновационная деятельность отождествляется с инновационным процессом, наукоемкостью и трактуется как реализация результатов законченных научных исследований и разработок в новый или усовершенствованный продукт.

Многие исследователей рассматривают инновационный процесс как совокупность научно-технических, технологических и организационных изменений, происходящих в процессе реализации нововведений [2], как постоянный и непрерывный поток превращения конкретных технических или технологических идей на основе научных разработок в новые технологии (или отдельные составные части), доведение их до использования непосредственно в производстве в целях получения качественно новой продукции [6].

В настоящее время в литературе чаще всего рассматривается наукоемкость в сфере обрабатывающей промышленности, как наиболее развивающейся. Вместе с тем, авторы отмечают наметившийся процесс развития наукоемкости в биотехнологиях, которые входят в сферу АПК. В научной и производственной деятельности современных предприятий сформировался значительный научный потенциал, накоплен богатый производственный опыт разработки, внедрения и развития технологий, основой которых является технологический процесс. Как отмечал С. Тойода "ни один технологический процесс еще не достиг такой точки развития, в которой было бы не возможно его дальнейшее совершенствование" 3 .

Анализ развития агроэкотехнологий позволяет сделать основные выводы:

1. В результате некомплексного подхода к использованию научных рекомендаций, капитальных вложений и материально-технических ресурсов в агропромышленном производстве наблюдается снижение плодородия земли, урожайности культур, эффективности их производства.

2. Применение интенсивных технологий носит затратный характер, что мало приемлемо в условиях финансовой не устойчивости предприятий, кроме того, ведет к ухудшению почвы и экологической среды.

3. Более эффективными и менее затратными являются ресурсосберегающие технологии, направленные на минимальную и нулевую обработку почвы, использование информационных технологий, что позволяет снижать потери влаги в почве, повышать ее плодородие, предотвращать эрозию, экономить материально-технические ресурсы, временя и рабочую силу. Их развитию будет способствовать реализация Национального проекта "Развитие АПК", а также принятие Федерального Закона "О развитии сельского хозяйства и агропродовольственного рынка в РФ", предусматривающего государственную поддержку программ развития сельского хозяйства.

Литература.

1. Багриновский К.А. Современные методы управления технологическим развитием. М.: РОССПЭН, 2001.

2. Егоров Е.А. Организационно-экономический механизм инновационных процессов // Вестник РАСХН. 2003. № 4.

3. Классики менеджмента / Под ред. М. Уорнера. СПб.: Питер, 2001.

4. Кулешов В. В. Новые технологии // ЭКО. 2000. № 3.

5. Летунов И. Энергетическая оценка растениеводческих технологий // АПК: экономика, управление. 2001. № 9.

6. Оглоблин Е. Организационные основы инновационной деятельности в АПК // АПК: экономика, управление. 2003. № 1.

7. Шевелуха В. С. Эволюция агроэкотехнологий и перспективная стратегия адаптивной селекции растений. 1. Агротехнологии российского земледелия в XX веке // Агро XXI. 2000. № 12.

САПОГОВА Г. В. ТВЕРДОВА И.В.

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ РАЗВИТИЯ МАСЛОЖИРОВОГО ПОДКОМПЛЕКСА САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Современная ситуация в масложировом подкомплексе характеризуется отсутствием четкого организационно-экономического механизма функционирования основных его отраслей: производства маслосемян подсолнечника и продукции его переработки. Данное производство является интегрированным, так как в результате трансформации вышеуказанных процессов возможно выделение двух основных этапов производства: аграрного и промышленного. Сложившаяся ситуация не только не способствует улучшению взаимоотношений между звеньями агропромышленного комплекса, но и обостряет противоречия между ними, так как сельскохозяйственные товаропроизводители практически не имеют возможности влиять на экономические процессы в отрасли. В результате наблюдается разрыв межхозяйственных связей и противопоставление интересов сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий.

Их монопольное положение позволило при одновременном повышении цен на готовую продукцию, значительно и зачастую необоснованно занижать цены на сырье. Таким образом, на практике складывается весьма противоречивая ситуация: не смотря на то, что основная часть товарной продукции создается сельскохозяйственными товаропроизводителями, формирование денежной выручки происходит на конечных стадиях продовольственного цикла (продовольственной цепочки). В связи с этим сельхозпредприятиям приходится самостоятельно реализовывать произведенную ими продукцию, изыскивать дополнительные средства на организацию перерабатывающих цехов, которые и по уровню производственных мощностей и по качеству конечной продукции значительно уступают специализирующимся на переработке предприятиям. В то же время многие перерабатывающие предприятия не имеют возможности загружать свои производственные мощности полностью, так как значительная часть сырьевых ресурсов используется самими сельскохозяйственными предприятиями, имеющими на своей базе перерабатывающее производство. Следствием этого противоречия является то, что падение уровня производства ряда перерабатывающих предприятий происходит значительно быстрее по сравнению с сельским хозяйством.

На сегодняшний день фундаментальной основой решения проблемы вывода масложирового подкомплекса из кризиса, повышения его эффективности должно стать сближение экономических интересов сельскохозяйственных товаропроизводителей, перерабатывающих предприятий и торговых организаций. Поскольку экономическая эффективность подкомплекса в значительной степени зависит от сложившейся системы взаимоотношений между сельскохозяйственными товаропроизводителями и предприятиями переработки.

За последнее время в Саратовской области наблюдается рост числа перерабатывающих предприятий. Основная масса маслосемян подсолнечника, идущих на переработку, перерабатываются на крупных маслозаводах области, а остальная часть - на небольших частных перерабатывающих предприятиях. Однако, большая часть масла, производимого на небольших предприятиях имеет низкую степень очистки, в основном это нерафинированное масло.

Среди наиболее крупных маслоперерабатывающих предприятий, производящих конкурентоспособную по качеству продукцию, можно выделить ЗАО "Янтарное" и Калининский маслозавод.

ЗАО "Янтарное" на сегодняшний день является предприятием с высокорентабельным производством. Уровень рентабельности по предприятию за 2001-2004 гг. в среднем составил 72%. За рассматриваемый период наблюдаются колебания данного показателя, однако, несмотря на усиление многих факторов влияющих на рентабельность перерабатывающих предприятий, ЗАО "Янтарное" по-прежнему занимает лидирующие позиции в списке наиболее рентабельных предприятий. В настоящее время ЗАО "Янтарное" имеет свои филиалы в районах области (Калининск, Хвалынск, Балашов, Аркадак, Аткарск). Один из основных Аткарский маслоэкстракционный завод.

В результате исследований финансово-хозяйственной деятельности предприятия установлено, что взаимоотношения между ЗАО "Янтарное" и сельскохозяйственными товаропроизводителями не

отрегулированы и не являются экономически взаимовыгодными. Являясь практически монополистом на рынке по переработке маслосемян подсолнечника и реализации растительного масла, ЗАО "Янтарное" заключает с сельскохозяйственными предприятиями договора на закупку у них семян подсолнечника, но не авансирует их производство. Практика авансирования сельскохозяйственных товаропроизводителей в ЗАО "Янтарное" применялась в 90-х годах. В настоящее время она прекращена, так как неоднократно наблюдалось не целевое использование выданных средств. Сложившаяся система взаимоотношений не может заинтересовать сельскохозяйственных товаропроизводителей в поставке сырья на завод, поэтому значительную часть продукции ЗАО "Янтарное" перерабатывает на давальческих условиях.

В момент приема маслосемян на переработку на давальческой основе предприятие заключает соответствующие договоры с владельцами сырьевых ресурсов на следующих условиях: 25% семян подсолнечника товаропроизводитель передает заводу за услуги по их переработке на масло; семена должны быть влажностью не более 7% и без примеси семян сорных и других растений.

В случае, если семена подсолнечника не соответствуют требованиям стандарта, то их доводят до требуемых кондиций, что в свою очередь увеличивает расходы хозяйств на услуги по переработке. Полученное масло в соответствии с договором храниться не более трех недель, затем, если сельскохозяйственный товаропроизводитель не смог вывести его со склада завода, тогда применяются соответствующие санкции: в пользу завода отчисляется по 0,2% от стоимости продукции за каждый день хранения.

Анализ производства растительного масла в ЗАО "Янтарное" показал, что его производство увеличилось с 29 тыс.т в 1994 г. до 50 тыс.т в 1998 г., и до 90 тыс. тонн в 2004 г., производственные мощности остались на прежнем уровне - 240 тыс. т в год, степень их загрузки возросла с 30% до 50,6%, уровень износа производственных фондов равняется 60%.

Появление в настоящее время конкурирующих между собой перерабатывающих предприятий в масложировом подкомплексе области, производящих аналогичного рода продукцию, во многом повлияло на объемы поступающего из других регионов и собственного подсолнечного масла.

В связи с этим при существующем техническом и экономическом положении дел даже у крупных маслозаводов области образовалось много проблем различного направления: недостаточное количество сырья для переработки; существенный износ технических средств и оборудования; ограниченные средства для реконструкции и развития производства, что сказывается на снижении качества растительного масла и влечет за собой возможное снижение объемов выпускаемой продукции в натуральном выражении.

Сложившаяся ситуация кроме того обостряется углублением сырьевой направленности продовольственного рынка по стране в целом. В результате чего значительная часть производимых в Саратовской области маслосемян вывозится в Пензенскую, Самарскую, Нижегородскую и другие области, в то время как перерабатывающие предприятия Саратовской области завозят подсолнечник с Оренбургской, Волгоградской областей и Краснодарского края.

Необходимо развитие интеграционных процессов, предусматривающих построение продовольственной цепочки на взаимовыгодных условиях для всех субъектов, участвующих в ней.

В условиях финансового и экономического кризиса, распада ранее созданных производственных связей формирование интегрированных структур с замкнутым технологическим циклом производства (сельские товаропроизводители - перерабатывающие предприятия - финансовые структуры - оптовые базы - различные торговые организации) является перспективным и целесообразным направлением. Они могут стать прочными звеньями новой технологической системы, стабилизирующей конъюнктуру рынка сельскохозяйственной продукции. Создание различных агропромышленных объединений будет способствовать консолидации аграрного, промышленного, финансового и торгового капитала, а также более эффективному использованию потенциальных возможностей отдельных предприятий; снижению издержек производства переработки, хранения и реализации продукции; уменьшению финансового риска; выравниванию экономических условий деятельности предприятий-участников благодаря сбалансированному механизму распределения доходов, ликвидации неплатежей, сокращению налогов за счет уменьшения посреднических звеньев при реализации товаров; осуществлению системы мер, обеспечивающих экономическую устойчивость самих формирований в целом.

Разнообразие форм интеграции агропромышленных структур должен определять главный прин-

цип их создания и функционирования - обеспечение равных экономических условий хозяйствования и равновыгодность сотрудничества всех участников формирования. В этой связи возникает необходимость разработки моделей экономических взаимоотношений между участниками различных по форме интегрированных структур (потребительские кооперативы, агрохолдинги, агрокомбинаты, аграрные финансово-промышленные группы и др.) с учетом их организационной структуры, сложившихся имущественных отношений, организации единого технологического процесса, управления и других особенностей их функционирования.

Модель экономических отношений между субъектами агропромышленного интегрированного формирования должна включать в себя организационно-экономический механизм его создания и функционирования, а также организацию ее деятельности: земельные и имущественные отношения между управляющей компанией и хозяйствующим субъектом; финансирование, планирование, учет и контроль; вопросы мотивации и отношений собственности на произведенную продукцию; формирование и распределение доходов; мероприятия по развитию и укреплению социальной сферы села.

Исследование деятельности интегрированных формирований показывают, что объединение в единую структуру всех элементов (звеньев) от производства до реализации сельскохозяйственной продукции, оказались значительно приспособленными к рыночным условиям и более конкурентоспособными, нежели разрозненно действующие предприятия.

На практике сложилась определенная взаимосвязь взаимоотношений субъектов интегрированных формирований холдингового типа с организационно-экономическими основами их создания.

Холдинг (холдинговая, или держательная компания) представляет собой организацию, владеющую контрольным пакетом акций других компаний с целью осуществления по отношению к ним функций контроля и управления и может быть создан либо в результате выделения определенной структуры с последующей передачей ей контрольных пакетов акций уже существующих фирм, либо путем образования самим холдингом новых акционерных обществ при условии сохранения за ними контрольного пакета акций этих обществ.

Такие формирования, как показывают исследования, создаются по инициативе инвесторов (интегратор) на имущественной и договорной основе, что обуславливает адекватные взаимоотношения их с предприятиями, организациями, изъявившими желание работать в составе той или иной кооперативной системы, т.е. каждое такое формирование имеет свою организационно-экономическую основу и адекватные правила экономических отношений с предприятиями, организациями, государством.

Так, отношения структурных подразделений агропромышленных формирований, созданных на имущественной основе, строятся на частичной или полной передаче собственности управляющей компании. Субъекты такого формирования теряют юридическую и хозяйственную самостоятельность или ограничивают ее до определенного уровня. Характерной чертой этого типа агропромышленного формирования является то, что инвестор (интегратор) имеет преобладающее число акций субъектов интеграции. В таких формированиях консолидируются системы налогообложения, страхования, жестко централизуются системы управления, планирования и т.д.

Совсем другой характер взаимоотношений в интегрированных формированиях договорного типа, которые создаются также по инициативе интегратора (промышленного, перерабатывающего или сельскохозяйственного предприятия). Эти предприятия, выступая в качестве инвестора, определяют условия интеграции для своих потенциальных субъектов. В основу взаимоотношений в таких формированиях закладывается договорная система. При этом все участники интегрированного формирования сохраняют (с некоторым ограничением) юридическую и хозяйственную самостоятельность. С согласия субъектов в этом типе формирования в той или иной мере консолидируются налоговая, страховая и иные системы.

Наряду с рассмотренным типами интегрированных формирований на практике существуют формирования смешанного типа, создаваемые государственными и частным предприятиями и организациями не только различных отраслей экономики, но и с разной формой собственности, работающими в различных правовых условиях. Формирование подобных организационно-хозяйственных структур обусловлено сочетанием имущественных и договорных отношений в одной интегрированной структуре.

В настоящее время в масложировом подкомплексе успешно функционируют следующие холдинговые компании Рус Агро, Юг Руси, Астон, ЭФКО, WJ, "Солнечные продукты", куда входит пять пред-

приятий, в том числе и ЗАО "Янтарное".

Функционирование холдинговых систем на рынке имеет ряд преимуществ перед отдельно взятыми компаниями. К преимуществам холдинга относятся: 1) более простой с юридической точки зрения и менее дорогостоящий способом обретения контроля над другой фирмой, чем слияние, поглощение и покупка активов другой фирмы; 2) материнская компания учитывает добровольность и мнение дочернего общества; 3) создание дочерних обществ, контролируемых холдингом, позволяет корпорации получить юридические основания для проникновения на рынки стран, где деятельность корпоративных структур ограничена.

Кроме того, каждое предприятие, войдя в холдинговую систему и получив акции холдинга в обмен на переданную ему долю своих акций, становится экономически заинтересованным в эффективной деятельности всех субъектов холдинга.

Однако создание агрохолдингов породило и негативные явления.

Первое. В результате присущих корпоративным структурам производственно-экономических отношений инвесторы получили неограниченные хозяйственно-финансовые полномочия. Сельскохозяйственные предприятия лишились не только юридической самостоятельности, но и большей части средств производства, а сельские жители в ряде случаев - земельных угодий.

Второе. Система управления в холдингах обеспечивает жесткую вертикаль власти головной (управляющей) организации-инвестора. Этому принципу подчинена вся организационно-управленческая структура агрохолдингов, сельскохозяйственные предприятия, которых являются внутрихозяйственными подразделениями. При этом владельцам агрохолдингов безразлична участь не только части сельчан, не принимающей трудового участия в их производстве, но и собственных наемных работников.

Третье. Финансовые средства концентрируются на счетах головной компании. При этом не исключена ситуация, при которой инвестор может в одностороннем порядке выйти из агрохолдинга, прекратить производство и оставить сельскохозяйственных товаропроизводителей без финансовых средств, основных и оборотных средств производства, в том числе земли, так как они становятся его собственностью.

Четвертое. Возникает антагонизм интересов агрохолдинга (инвестора) и сельской территории (администрации района). Администрация района стремиться нарастить производство, достичь наиболее полной занятости населения, обеспечить его потребности в продукции сельского хозяйства, пополнить бюджет района, в том числе за счет поступлений налогов и сборов от агрохолдингов, развивать социальную сферу села и т.д., а инвестор - получить прибыль (при этом налоги выплачиваются в ряде случаев по месту регистрации фирмы-инвестора).

Создание интегрированных структур холдингового типа следует рассматривать как необходимую, вынужденную меру, вызванную потребностью экономического и финансового выздоровления сельскохозяйственных предприятий, вывода аграрного производства из кризисного состояния.

Эффективность интеграционных процессов в агропромышленном комплексе заключается в достижении единства, как экономического, так и технологического и организационного, всех взаимодействующих звеньев продовольственной цепочки, связанных с производством сельскохозяйственной продукции, ее переработкой и доведением до потребителя.

Интегрированные системы АПК должны базироваться на основе следующих основных принципах:

- технологическая связанность субъектов, обеспечивающая непрерывное увеличение объемов конкурентной продукции;

- необходимая финансовая и материальная поддержка в организации и деятельности совместного производства;

- наличие управляющей компании (интегратор), обладающей опытом организации бизнеса и рационального пользования инвестиционными ресурсами, возможностью получения кредитных средств для развития интегрированного производства;

- активное участие в производственно-финансовой деятельности всех структурных подразделений интегрированных формирований под единым управлением головной организации (управляющей компании);

- возможность формирования интегрированной структуры с участием хозяйствующих субъектов

в форме дочерних предприятий; создание экономических условий, обеспечивающих всем структурным подразделениям равные возможности в получении высоких экономических результатов деятельности.

Таким образом, внутрихозяйственные отношения, скрадывающиеся между отдельными звеньями интегрированных формирований должны представлять собой (представляют собой) четкую систему связей управленческой и производственной деятельности, экономики и финансов, распределение доходов, управления затратами, эффективного использования инвестиций. Она обеспечивает направленность и взаимную согласованность действий всех структурных звеньев, функционирующих на принципах хозяйственного расчета. Экономический механизм взаимодействия в интегрированных формированиях обеспечит:

- эквивалентность экономических отношений между структурными звеньями интегрированных формирований;

- увеличение материальной заинтересованности звеньев (предприятий - участников) в повышении эффективности агропромышленного производства и углублении интеграционных процессов;

- оптимальное сочетание и рациональное использование земельных, трудовых, технологических, материальных и финансовых ресурсов.

Литература.

1. Гречанюк С. Развитие интеграции в АПК Северо-Запада России // АПК: экономика, управление. 2004. № 3.

2. Грудкин А., Грудкина Т. Аутсорсинг как фактор повышения эффективности агропромышленных формирований // АПК: экономика, управление. 2006. № 2.

3. Джахангиров А.Д., Долгошей Г. А., Макеенко М.М., Оглоблин Е.С. Теоретические основы межхозяйственной кооперации и агропромышленной интеграции. М.: Колос, 1982.

4. Палаткин И. Интеграция и санация сельскохозяйственных предприятий // АПК: экономика, управление. 2004. № 4.

5. Родионова О.А. Трансформация интеграционных процессов в агропромышленной сфере России // 2001. № 9.

6. Ушачев И.Г., Югай А.М. и др., Модели экономических взаимоотношений предприятий АПК в системе интегрированных формирований. М.: ФГНУ "Росинформагротех", 2004.

СЛАТВИЦКАЯ И.И.

ЦЕНОВЫЕ ИНДИКАТОРЫ СБАЛАНСИРОВАННОСТИ РЕГИОНАЛЬНОГО ВОСПРОИЗВОДСТВА

Современный этап рыночной трансформации российской экономики, идентифицируемый исследователями как посткризисный рост, выдвигает на первый план проблему перехода от собственно количественных параметров экономического роста к качественно иному, необратимому процессу - устойчивому развитию. Такое развитие вовлекает в свою орбиту все элементы на всех уровнях экономической системы, каждый из которых призван выполнять свою специфически-уникальную и в то же время жизненно важную для общесистемных целей миссию.

Совершенно особая миссия в этом процессе качественного развития принадлежит мезоэкономическим системам, открытым по своей природе, занимающим не просто промежуточную, но основополагающую позицию в системе микро- и макровоспроизводства. Такая миссия регионального воспроизводства, определяемая полиструктурной сущностью самого региона, понимаемого и как экономическая подсистема, и как место жизнедеятельности человека, заключается в создании условий для качественного воспроизводства самого человека и условий его жизнедеятельности. Региональное воспроизводство является тем звеном, которое интегрирует многочисленные микровоспроизводственные процессы. Отличительной чертов регионального воспроизводства является и его территориальная обусловленность, что расширяет понимание экономического развития за счет включения локационных факторов. Особенности современного регионального воспроизводства предопределяются также и противоречивым сочетанием процессов глобализации и регионализации, а также специфи-

ческими чертами российской модели рыночной экономики.

Именно этап посткризисного роста показал, что дальнейшее развитие национальной экономики, повышение благосостояния населения невозможно без активного вовлечения в этот процесс не просто регионов как субъектов федерации, но регионов, рассматриваемых с позиций воспроизводственного подхода. Это ставит новые требования и задачи и перед региональной политикой, предопределяя необходимость ее модернизации. Как отмечено в Концепции социально-экономического развития регионов Российской Федерации, "регионы, создававшиеся и развивавшиеся в нерыночной логике, при помещении их в рыночную среду перестали соответствовать масштабу экономических и социальных процессов открытого рынка".

Всё это актуализировало проблему выявления сущности и поиска адекватных форм формирования отношений регионального воспроизводства. В данной статье предпринимается попытка определить методологические и инструментальные особенности идентификации экономических пропорций регионального воспроизводственного процесса, выявить диалектику взаимосвязи воспроизводства и ценовых диспропорций в мезоэкономике переходного и посткризисного периода.

Региональный воспроизводственный процесс есть результат сочетания отраслевого и территориального разделения труда, которые нередко вступают в противоречия друг с другом. Основными проявлениями этих противоречий являются противоречия между:

- размещением природных ресурсов в регионе и его отраслевой структурой;
- территориальной спецификой расселения населения и географией отраслевого размещения рабочих мест;
- отраслевой специализацией региона и необходимостью его комплексного развития;
- различиями территориального производства национального дохода и географией его использования;
- экономическими интересами отраслей и социальными потребностями регионов [1, с. 24.].

Вместе с тем региональный воспроизводственный процесс - неотъемлемая часть общенационального процесса воспроизводства, что предопределяет открытый, незамкнутый характер экономики региона и необходимость тесных межрегиональных и международных связей. Процесс регионального воспроизводства занимает промежуточное положение между макро- и микроуровнями, представляет собой подсистему общественного воспроизводства, с одной стороны, а с другой - интегрирует единичные воспроизводственные процессы на уровне предприятий.

Важной особенностью регионального воспроизводства является установление макротерриториальных, региональных и внутрирегиональных пропорций, причем множество пропорций, характеризующихся соответствием различных экономических показателей, а также соотношение всех взаимосвязанных между собой пропорций, обеспечивающих его единство в целостной системе, определяют такое ключевое понятие воспроизводственного процесса, как его сбалансированность. Сбалансированность, таким образом, выражается как совместимость и соразмерность различных показателей, характеризующих состояние воспроизводственной системы и динамику ее развития.

С точки зрения главенства социальной функции регионов и их жизнеобеспечивающей роли, важнейший аспект сбалансированности - это соответствие валового регионального продукта потребностям субъектов региональной экономики. "Удовлетворение действительных общественных потребностей - конечная цель воспроизводства, которой подчинены все его фазы и процессы" [5, с 101].

Однако сбалансированность как экономическое явление имеет временный, относительный характер и не может быть обеспечена раз и навсегда. Это объясняется множеством обстоятельств: и существованием диалектически противоречивой взаимосвязи между потребностями и производством, и незавершенностью в региональных границах, открытым характером воспроизводственного процесса. Поэтому речь должна идти об относительной сбалансированности, достигаемой по функциональному или процессному критерию.

Тем не менее, сбалансированность регионального воспроизводственного процесса включает:

- сбалансированность внутри каждой фазы отдельного воспроизводственного цикла;
- сбалансированность между фазами воспроизводственного цикла;
- сбалансированность накопления и потребления;
- сбалансированность темпов экономического роста (динамики отраслей регионального хозяйственного комплекса).

Важнейшим индикатором воспроизводственного процесса является динамика цен, пропорциональность их структуры. Как известно из курса экономической теории, разбалансированность, нарушение пропорциональности воспроизводственного процесса имеет следствием появление инфляционных процессов. Причем, ключевое значение здесь имеют именно ценовые диспропорции, важнейшими из которых являются межотраслевые диспропорции цен, диспропорции цен спроса и предложения. Если опять-таки обратиться к используемому в экономической теории выделению инфляции издержек и инфляции спроса, то с достаточной степенью условности, можно утверждать, что первая группа диспропорций инициирует инфляцию издержек, а вторая - инфляцию спроса. Рассмотрим эти диспропорции подробнее.

Межотраслевые диспропорции цен выражаются в том, что цены на продукцию отдельных отраслевых производств не покрывают производственных издержек.

Характерными чертами российской экономики наряду с незатухающей инфляцией и инвестиционным кризисом являются:

- длительное существование большого количества убыточных производств и повторяющиеся изменения их отраслевого состава;

- постоянные корректировки цен на продукцию убыточных отраслей в сторону повышения с целью выхода на рентабельный уровень производства;

- периодическое воспроизводство одних и тех же отраслевых ценовых пропорций на более высоком уровне.

В таких условиях возникает так называемая институциональная ловушка в форме инфляционной спирали в условиях непродуктивной экономики [3]: высокая инфляция -> инвестиционный кризис -> выбытие производственных мощностей -> сокращение объемов производства -> негэластичность товарного предложения. Устойчивость данной институциональной ловушки объясняется заинтересованностью экономических агентов в следовании устанавливаемым ею неэффективным нормам поведения: хозяйствующие субъекты не могут отказаться от таких норм, поскольку без взаимного ответного повышения цен будут вынуждены остановить производство, т.е. ликвидировать себя как производителей [5]. При этом в такой экономической системе с несформированными рыночными институтами и неадекватной производственно-технологической структурой выйти из институциональной ценовой ловушки за счет повышения цен невозможно.

Следует отметить, что с оживлением экономики улучшились и финансовые показатели предприятий. Так, увеличение прибыли и рентабельности промышленного производства характерно для большинства отраслей промышленности, ориентированных на экспорт. Это обусловлено не сокращением издержек, а внешними факторами: улучшением внешнеэкономической конъюнктуры и административными мерами, направленными на придание бизнесу большей прозрачности (в результате чего вертикально интегрированные промышленные структуры перешли в 2004 г. к практике аккумулирования прибыли от экспорта на счетах промышленных, а не торгово-посреднических предприятий, как это было в предыдущие годы).

В то же время для отраслей, ориентированных на внутренний рынок, характерно сохранение рентабельности на уровне предыдущего года. Значительное снижение рентабельности в 2004 г. отмечено в газовой промышленности (15,7% в январе-сентябре 2004 г. против 38,3% в соответствующем периоде 2003 г.) К снижению рентабельности привели существенные изменения в структуре затрат, в частности увеличение на 82% налогов и сборов, включаемых в себестоимость.

Не уменьшается и общая сумма убытков в отраслях (в 2004 г. рост на 19,7% в сравнении с соответствующим периодом предыдущего года). Наибольшая сумма убытков отмечается в промышленности, в строительстве.

Удельный вес убыточных организаций в январе-ноябре 2004 г. снизился по сравнению с соответствующим периодом предыдущего года на 2,5 процентных пункта и составил 38,1% от общего числа организаций, в том числе в промышленности - 40,4%, на транспорте - 46,6% и в строительстве - 35,4 процента.

С целью вывода на рентабельный уровень производства ежегодно повышаются цены на продукцию и услуги отраслей - естественных монополий.

Между тем в топливной промышленности убыточность примерно половины угольных шахт и разрезов покрывается за счет дотаций из государственного бюджета. Убытки поставок газа для от-

дельных групп потребителей на внутреннем рынке компенсируются за счет повышенных цен на газ для промышленных потребителей и потребителей, расположенных вблизи мест добычи газа, а также - за счет экспорта газа. Убыточные пассажирские перевозки на железной дороге покрываются за счет повышенных тарифов на грузовые перевозки, налоговых льгот и прямых субсидий из бюджетов субъектов РФ. В электроэнергетике убыточны около 30% региональных энергосистем, поставки теплоэлектроэнергии населению и сельскому хозяйству. Убытки покрываются за счет повышенных энерготарифов для промышленных предприятий. В ЖКХ около 70% предприятий дотируются из местных бюджетов.

Попытки преодоления убыточности за счет повышения цен не приносят успеха. Вслед за повышением цен на топливо следует повышение энерготарифов, что вызывает рост железнодорожных и жилищно-коммунальных тарифов. Последнее требует повсеместного повышения заработной платы и социальных пособий. Таким образом, возникает мультипликативный общий рост цен, который вновь приводит сектор жизнеобеспечения к исходной ситуации убыточности.

Попытки выйти из описанной институциональной ловушки институциональными же мерами пока не дали ожидаемых результатов. Речь идет, прежде всего о создании Единого тарифного центра, имеющего развернутую территориальную сеть, призванного расчетным путем найти "правильные" рыночные цены на продукцию комплекса взаимосвязанных отраслей жизнеобеспечения. Второе направление - реформирование РАО "ЕС России", пока еще до конца не реализовано, но консервация технологической структуры российской экономики на "дорыночном" уровне дает основания для пессимистичных прогнозов: вряд ли в условиях многочисленных нерыночных ограничений возможно найти ("нащупать") сбалансированную систему рыночных цен на основе включения в процесс их формирования множества новых конкурирующих друг с другом экономических участников.

Второй вид ценовых диспропорций - диспропорции цен спроса и предложения, - выражаются в том, что при действующих ценах имеется дефицит товара или, напротив, его избыток относительно спроса. Опять-таки, в традиционном курсе экономической теории принято считать, что скрытая инфляция характерна для административно-командной, но не рыночной экономики, и проявляется она в дефиците товаров. Вместе с тем в рыночной экономике, если доходы определенных слоев потребителей недостаточны для покупки по действующим ценам необходимых товаров, дефицит таких товаров существует в скрытой форме и следовательно, речь идет о существующем потенциале скрытой (подавленной) инфляции спроса. Рост доходов малообеспеченных слоев с неизбежностью переводит этот дефицит в открытую форму и вызывает открытую инфляцию.

Таблица 1

Удельный вес населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума по регионам Российской Федерации, %

	2000	2001	2002	2003	2004
Российская Федерация	28,9	27,3	25	20,3	17,8
Южный федеральный округ					
Республика Адыгея	37,2	41,1	35,6	34,9	35,2
Республика Дагестан	65,6	61,5	47,9	54,7	33,9
Республика Ингушетия	97,2	89	87,6	81,8	73,0
Кабардино-Балкарская Республика	50,2	44,3	29,4	31,9	25,6
Республика Калмыкия	67,7	53,9	57,4	53,8	55,1
Карачаево-Черкесская Республика	61,6	53,3	38,8	38,1	28,4
Республика Северная Осетия – Алания	31,3	38,6	24,9	28,1	18,2
Краснодарский край	42,8	36,8	32,7	29,2	29,6
Ставропольский край	43,6	41,4	39,1	33,6	28,7
Астраханская область	33,8	31,6	26,2	22,7	20,1
Волгоградская область	39	32,5	31,5	21,4	18,4
Ростовская область	31,8	29,4	26,9	23,2	19,5

Потенциал скрытой инфляции в рыночной экономике тем выше, чем обширнее малообеспеченные слои населения и настоятельнее их потребности в приобретении необходимых товаров. Скрытый потенциал роста цен на потребительские товары первой необходимости обусловлен, прежде всего, численностью живущих за чертой бедности. Следует отметить, что уровень бедности за период посткризисного роста несколько снизился, однако для ряда регионов (особенно это касается регионов ЮФО) бедность остается угрожающе высокой (см. таблицу 1.).

На фоне общего роста доходов и снижения бедности населения продолжает расти дифференциация населения по уровню доходов. Так, в 2004 году соотношение 10% наиболее и наименее обеспеченного населения (коэффициент фондов) составил 14,8 раза против 14,5 в 2003 году. Индекс концентрации доходов населения (коэффициент Джини), отражающий степень неравномерности распределения доходов по децильным (10-процентным) группам населения в 2004 году сохранялся на достаточно высоком уровне - 0,406. К этому следует добавить структуру распределения теневых доходов, большая часть которых падает на богатые категории населения.

Следующий источник скрытых доходов - инфляционное перераспределении добавленной стоимости, когда извлечение дохода осуществляется за счет опережающего темпа роста цен на продукцию одних отраслей относительно темпов роста цен других.

Динамика цен производителей промышленной продукции носила в 2000-2004 гг. несколько иной характер, чем потребительских. Если поведение потребительских цен на протяжении всего анализируемого периода характеризовалась понижательной динамикой, то рост цен производителей в промышленности носил скачкообразный характер. На динамку цен производителей в 2000 году и начале 2001 года существенным образом влияло сохраняющееся после девальвации ценовое преимущество отечественной продукции и в связи этим рост спроса на нее. В дальнейшем основными факторами изменения цен в промышленности стали: конъюнктура мировых рынков; нарастающая конкуренция как со стороны импорта, так и внутри страны, усиливающаяся по мере увеличения предприятий с иностранным капиталом, факторы внутреннего спроса.

В течение всего периода на динамику цен на товары, ориентированные на внутренний рынок влияло расширение инвестиционного спроса, что позволяло наиболее энергоемким производствам перекладывать свои растущие издержки на потребителей. В частности, такая ситуация привела к значительному росту цен в цементной промышленности, где за 2000-2004 гг. цены выросли в 3 раза.

Изменения в системе цен производителей в 2003-2004 гг. таковы, что они, в первую очередь, ухудшали конкурентоспособность отечественной продукции, тогда как вклад в рост потребительских цен был невелик. Вместе с тем, опережающий рост цен производителей ведет к росту издержек обрабатывающих отраслей, строительства и других потребителей, в частности в жилищно-коммунальном хозяйстве, что сказалось на инфляции и темпах экономического роста в 2005 году.

В целом по итогам 2000-2004 года цены в промышленности выросли в 23 раза, а цены потребительского рынка увеличились в 2,05 раза. Лидерами роста цен стали материалопроизводящие отрасли - черная металлургия (3,5 раза), угольная промышленность (3,2 раза), стройматериалы (2,6 раза), а аутсайдерами - лёгкая и пищевая промышленность (1,8 раза) [2, 3].

Таким образом, важнейшим индикатором воспроизводственного процесса является динамика цен, пропорциональность их структуры. За период рыночных реформ региональные ценовые пропорции, претерпев значительные изменения, не стали равновесными. Воспроизводимая на региональном уровне диспропорциональность, детерминируется двумя группами ценовых диспропорций: межотраслевыми диспропорциями цен и диспропорциями регионального спроса и предложения, и инициирует непрерывное раскручивание инфляционной спирали. В этих условиях монетарные методы макрополитики оказываются неэффективными и требуют адекватного дополнения (подкрепления) методами мезоэкономической политики, ориентированными на устранение причин непродуктивности мезоэкономики.

В свою очередь, непродуктивность российской экономики проявляется в убыточности комплекса ее жизнеобеспечивающих отраслей - топливной промышленности, железнодорожного транспорта, электроэнергетики и ЖКХ [8]. Попытки сделать эти отрасли рентабельными наталкиваются на отсутствие равновесных цен, что требует их перманентного повышения, вызывающего мультипликативный рост издержек во всей экономике. Вместе с тем ликвидировать убыточные отрасли, как того требует рынок, невозможно в силу их жизненной необходимости. Поэтому устранение причин непродуктив-

ности экономики лежит в комбинаторном, учитывающем возможные последствия и существующие ресурсные ограничения, сочетании трех магистральных направлений: кардинальной технологической модернизации производства; ликвидации убыточных производств и заменой их продукции импортом; открытом субсидировании отдельных убыточных производств и (или) установлении на их продукцию дифференцированных цен.

При этом следует учитывать, что между технологической структурой производства и структурой цен должна существовать тесная зависимость. Рыночная трансформация без глубоких структурно-технологических преобразований принципиально невозможна. Формирование адекватного рынку производственно-технологического пространства - столь же важная и необходимая компонента экономических реформ, как и институциональное строительство.

Литература.

1. Гутман Г.В., Мироедов А.А., Федин С.В. Управление региональной экономикой / Под ред. Г.В. Гутмана. М.: Финансы и статистика, 2001.

2. Итоги социально-экономического развития РФ в 2004 г. и задачи на 2005 г. // www.economy.gov.ru.

3. Итоги социально-экономического развития РФ в 2005 г. и задачи на 2006 г. // www.economy.gov.ru.

4. Литвинцева Г.П. Анализ ценовых диспропорций в российской экономике // Проблемы прогнозирования. 2002. № 4.

5. Олейникова И.Н. Воспроизводственный процесс в системе региональной экономики: инновационная составляющая и механизм управления (структурный аспект). Ростов н/Д: Терра, 2004.

6. Российский статистический ежегодник. 2005: Стат. сб. / Росстат. М., 2006.

7. Социальное положение и уровень жизни населения России. 2003: Стат. сб. / Госкомстат России. М., 2003.

8. Яременко Ю.В. Экономический рост. Структурная политика. // Проблемы прогнозирования. 2001. № 1.

СМИРНОВ А.П.

БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ И КАЗНАЧЕЙСКОЕ ИСПОЛНЕНИЕ БЮДЖЕТА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫМИ УЧРЕЖДЕНИЯМИ

Сегодня образовательное учреждение имеет статус юридического лица, что предполагает наличие индивидуального лицевого счёта. Однако в настоящее время далеко не все руководители воспользовались этим правом. При новой системе исполнения бюджета счёт можно открыть только через казначейство. В связи с этим возникла непростая ситуация в образовательных учреждениях, двусмысленная. С одной стороны образовательные учреждения согласно закону "Об образовании" вправе размещать свои средства в любых банках и даже открывать валютные счета, а с другой - Министерство финансов Российской Федерации предписывает иметь счета только в казначействе. А это означает, что внебюджетные средства должны быть переведены на казначейское исполнение. Другими словами, все деньги, которые заработаны образовательными учреждениями, берутся под контроль государством. Исследования, проведённые в образовательных учреждениях Ставропольского края, показали, что руководители образовательных учреждений не могут оперативно распоряжаться финансами. Происходит это потому, что схема взаимоотношений с казначейством громоздка: необходимо заранее предоставить смету предполагаемых доходов, проект расходов, который еще необходимо расписать по статьям, затем надо получить документ от казначейства на право открыть счёт, в документе должны быть расписаны источники доходов и т.д. Образовательным учреждениям трудно представить свои нужды, а тем более новые источники доходов, не занесённых в смету, деньги приходят на счёт, но их не разрешается расходовать, так как запланировано одно, а требуется другое. Идет время. Теоретически "перебросить" финансы с одной статьи на другую можно, но это нужно объяснить, до-

казать, вновь утвердить.

Сложная ситуация с введением казначейства не смогла отразиться в образовательных учреждениях по вопросам благотворительности, меценатства, партнёрства, попечительства и спонсорства - пожертвования. До 2002 года образовательные учреждения, в лице руководителя оперативно распоряжались финансами и через банк. Это делалось достаточно быстро и значительно с меньшими "бумажными" процедурами. В образовательном пространстве стали быстро развиваться благотворительность, меценатство, партнёрство, попечительство и спонсорство. Одним словом, образовательные учреждения стали активно пополнять свой бюджет, привлекая внебюджетные источники финансирования. В связи с казначейским исполнением бюджета финансово-экономические отношения образовательных учреждений с жертвователями резко изменились. Развитие благотворительности, меценатства, партнёрства, попечительства и спонсорства подошло в настоящее время к такой черте, при которой заметно произошёл отток наиболее активных и деятельных жертвователей. Причин этому, может быть несколько. Остановимся, на наш взгляд, на наиболее значимых. Недостатки новой формы финансирования:

- снижение общей рыночной ориентации учебных заведений, т.к. ограничена их возможность оперативного управления своей хозяйственной деятельностью;

- усиление "бюджетного иждивенчества" и рост всех видов бюджетных затрат (чем больше планируемые затраты - тем больше бюджет учебного заведения);

- снижение функциональной эффективности внебюджетных средств, поскольку они покрывают текущие издержки учебного процесса;

- сокращение всех видов хозяйственных отношений с социальными партнёрами, т.к. перспектива каждый раз убеждать казначейство в целесообразности контактов отпугивает партнёров;

- снижение возможности найма высококвалифицированного персонала, т.к. размерность доплат и надбавок надо каждый раз согласовывать с казначейством.

Исследования позволили нам отметить, что в целом ведение финансирования образовательных учреждений Ставропольского края через казначейство породило широкий круг проблем и сложностей на фоне заявленных конструктивных целей укрепления бюджетной сферы. В силу указанных противоречий введение нового порядка сопровождается противодействием, обусловленным различными причинами. Нам удалось выяснить, что противодействия, которые имеют место в новой системе, обусловлены следующими причинами:

- административно-управленческими;

- финансово-экономическими;

- социально-экономическими;

- социально-психологическими.

Тем не менее, опыт, приобретённый при внедрении казначейской системы исполнения бюджета образовательными учреждениями Ставропольского края, является актуальным и значимым, требует к себе пристального внимания всех заинтересованных субъектов системы образования. К сожалению, в сфере образовательных услуг благотворительность, меценатство, партнёрство, попечительство и спонсорство в настоящее время меньше стали о себе заявлять.

В прошлом году в материалах Госсовета условием успешной модернизации системы образования было объявлено увеличение бюджетных расходов ежегодно на 25%. По данным депутата Госдумы Олега Смолина этот уровень в бюджете 2005 года не достигнут. Повышение есть, но не на 25%. Кроме того, запутанная и неэффективная система получения и расходования школой средств позволяет говорить о том, что общее увеличение вложенных в образование государством средств возвращается самому государству в виде платежей естественным монополистам, больших налогов с мизерной заработной платы, огромных налогов с дополнительных образовательных услуг. Так что повышение затрат государства на образование - это, судя по всему, скрытое повышение государством своих же доходов. Общие активные действия правительства в области экономики образования иначе как разрушительными не назовёшь. Методология действий правительства проста: уравнять школу в правах и обязанностях с государственными структурами и с коммерческими предприятиями одновременно. Исследования, проведённые нами в образовательных учреждениях Ставропольского края, позволили установить, что в школах и детских садах существует та же система учёта получения и расходования средств, что и в бюджетных структурах, и та же система налогообложения, что и в коммерчес-

ких организациях. Например, перевод расчётов в казначейство лишил директоров школ и заведующих детсадом всякого стимула переходить на финансовую самостоятельность, потому что снова вернулась та ситуация, когда покупка каждой мелочи означает бесконечные согласования. Но теперь ещё надо предоставить данные, что руководитель образовательного учреждения купил самый дешёвый мел для учебных целей, который только продаётся в городе или районе, где находится учебное заведение. Мало того, что руководитель не может купить мел, если ему выделены деньги на мыло, так его ещё и накажут, если обнаружится, что он не провёл тендер на покупку этого мела. Всё заканчивается тем, что мел вообще никто не покупает, а он появляется с помощью родителей нелегально.

Исследования позволили нам сделать вывод, что переводом всех счетов образовательных учреждений в казначейство практически приостановлена всякая юридическая самостоятельность их, предусмотренная Законом "Об образовании". А введение уплаты налогов на добавленную стоимость и дорожного, что в сумме составило 25%, заставляет руководителей либо резко повышать стоимость дополнительных образовательных услуг, что почти нереально, либо, чтобы сохранить уровень образования в школе, идти на нарушения. И тут уж такой простор для проверяющих органов различных мастей и уровней, что чиновник почувствует себя просто полным хозяином положения. Мы это хорошо почувствовали, когда в ряде территорий Ставропольского края федеральные экспериментальные площадки, получившие гранты Министерства образования, тут же стали объектом пристального внимания со стороны местных управлений образования: их заставляли отдать часть гранта в пользу территории или даже местного управления. Хотя есть утверждённая смета, в которой такие отчисления не предусмотрены.

Но чем жёстче общий карательный режим финансово-хозяйственной деятельности, чем детализированнее статьи расходования школьных денег, чем непосильнее налог на образовательную деятельность, тем выше рента чиновника. И тем безысходнее положение директора школы. Начинает работать принцип: отдай и греши. Это деморализует школу, создает атмосферу страха и подозрительности в директорском сообществе. А ведь директор школы - основа системы образования. Не на министре, не на начальниках управлений и даже не на мэрах городов, а именно на директорах держится школа. Это золотой запас России, а его превратили в униженное и бесправное сообщество

...Гегель писал, что гражданское общество рождается в отношениях полиции и гражданской корпорации. Чем больше прав у полиции - тем меньше гражданского общества. Чем сильнее сообщества - тем больше гражданских прав и свобод и эффективнее хозяйствование, Система образования России якобы модернизируется. Но в отсутствие средств на развитие она быстро превращается в модель полицейского надзора, делающего ставку совсем не на свободу образовательного предпринимательства и гражданские потребности в образовании. И не на полное обеспечение государством условий образовательной деятельности. А на превращение учителя и директора в просителя перед благотворителями, меценатами, попечителями и спонсорами для демонстрации эффективности образовательной политики государства. К сожалению, с введением казначейского исполнения появились некоторые причины, не способствующие быстрому и качественному развитию благотворительности. Среди причин, необходимо выделить: отсутствие налоговых льгот и преференций для благотворителей, меценатов, попечителей и спонсоров.

Литература.

1. Апресян Р.Г. Дилеммы благотворительности // Общественные науки и современность. 1997. № 6.

2. Воронина Т.Д. Производственно-коммерческое предприятие региона как субъект региональной социальной политики // Благотворительность в России. Социальные и исторические исследования. 2001 / Под ред. О.Л. Лейкинда, СПб.: Лики России, 2001.

3. Гегель Г. Философия права. М., 1990.

4. Искандерова Е. Казначейство // Лидеры образования. 2002. № 3.

СМИРНОВ А.П.

О СОЗДАНИИ СОЮЗОВ ПОПЕЧИТЕЛЕЙ И ОБЩЕСТВЕННЫХ ИНСТИТУТОВ В РЕГИОНАХ И МУНИЦИПАЛИТЕТАХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ДЛЯ МОДЕРНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ

В настоящее время учёные педагоги Института образовательной политики "Эврика" развивают проект "Общественное управление образованием". Суть его заключается в том, чтобы вырастить в отдельных регионах гражданские институты образовательной политики, институты влияния на образовательную политику. Такие гражданские институты образовательной политики призваны оказывать общественное влияние на экономику системы образования, кадровую политику, а также содержание образования, в отличие от попечительских советов, занимающихся определёнными учебными заведениями и выполняющими важную роль в улучшении их материально-технического состояния.

Исследуя современную научную литературу по педагогике, психологии и экономике зарубежных и отечественных авторов, мы пришли к выводу, что для модернизации образования необходимы совместные усилия учёных и педагогов, и психологов, и экономистов, а также энтузиастов, которые смогли бы объединить всех вместе.

Сейчас "Эврика" успешно работает над реализацией проекта "Общественное управление образованием" в Республике Бурятия, Красноярском крае, Удмуртской Республике, Краснодарском крае, Иркутской и Нижегородской областях. Скоро к этому проекту присоединятся ещё несколько регионов России. Среди них и Ставропольский край.

Изучив проект "Общественное управление образованием" мы выяснили, что основной задачей данного проекта является создание в некоторых регионах и муниципалитетах Союзы попечителей, которые станут гражданскими, общественными институтами влияния на образовательную политику. Такие Союзы будут способствовать совершенствованию работы попечительских советов на местах, созданию необходимой нормативно- правовой базы и подготовке общественных управляющих для руководства советами. И здесь важно отметить:

Во-первых. Союзы попечителей, региональные или муниципальные, не являются клубами спонсоров образования и не являются организациями представителей школьных попечительских советов. Союз попечителей - это сообщество влиятельных, авторитетных, успешных горожан или жителей региона, заинтересованных в развитии образования.

Во-вторых. Влиятельные и заинтересованные в развитии образования граждане - обязательное, но недостаточное условие для создания Союза попечителей. Сегодня общественность не хочет повторения пародии на народовластие, которая была характерна для советской власти и для многих органов местного самоуправления уже в новое время. Принципиально важно, чтобы образовательное сообщество создало инновационную систему подготовки общественных управляющих, именно инновационную, провело своих будущих гражданских управителей через такую программу подготовки, аттестовало выпускников такой программы и только затем уже признало Союз попечителей в качестве института образовательной политики.

В-третьих. Союз попечителей оказывает гражданское влияние, общественное, а не административное давление на образовательную политику. Причём здесь очень важно, что именно на образовательную политику, на систему норм, на нравы, на уклад, на принципы, а не на органы власти или органы управления. Хотя, конечно, строго говоря, влияние на образовательную политику и есть влияние на власть, но более эффективное, опосредованное.

Исследования позволили нам уточнить, что основная цель создания Союзов попечителей - не столько латание дыр в образовательном бюджете, сколько создание модели новой системы отношений граждан и государства по поводу образования. Так, ведомство пытается создавать школьные советы - в основном как фискальные органы контроля, отчётности и руководства администрацией школы. А попечительские советы рассматривает как спонсорские организации, пекущиеся о внебюджетном финансировании. И, таким образом, благородная идея общественного управления образованием превращается в "народный контроль".

Исследования позволили нам сделать вывод, что в настоящее время следует избежать этой

ошибки: общественное управление, при всей "любви" к административным способам отношений, должно носить характер влияния, а не обязательного, административного подчинения себе органов управления образованием, т.е. власти. У общественного мнения свои каналы эффективности, и гражданское общество держится не столько административными или даже законодательными нормами, сколько нравами и внутренними принципами. И в этом смысле создание Союзов попечителей - это программа гражданского образования, формирование новой общественной элиты, которая влияет не за счёт своего административного статуса (депутат горсовета, мэр, начальник управления, советник губернатора, помощник министра и т.д.), а за счёт авторитета Союза попечителей. И вот этот авторитет и есть основной капитал Союза.

Но предмет влияния - образовательная политика, которая в свою очередь состоит из конкретных решений, к которым у горожан есть определённое отношение. Вот это отношение высказывает Союз попечителей. В ходе исследования мы пришли к выводу, что Союз попечителей должен быть в каждом регионе и в Ставропольском крае в частности. Как он может создаваться? Сейчас уже выработалась эффективная технология создания Союзов попечителей. Она зарекомендовала себя в ряде регионов. Первый шаг делает образовательное сообщество, которому "Эврика" предлагает совершить экспертную работу: из горожан выбрать влиятельных лидеров, которые могли бы войти в такой орган: Союз попечителей и пройти соответствующую подготовку при этом. Второй шаг - после того как сообщество экспертно нашло несколько десятков таких горожан, "Эврика" организует серию индивидуальных собеседований, в которых участвуют эксперты "Эврика" (в области образовательной политики, экономики образования, образовательного права, психологии), а также представители образовательного сообщества города или региона. Это индивидуальные собеседования, в которых проясняется суть деятельности Союза попечителей, а также особенности образовательной программы "Подготовка общественных управляющих".

Но всему этому должно сопутствовать соглашение с политическим руководством города или региона об их намерении включить Союз попечителей в механизм согласования решений в области образовательной политики. Своеобразный общественный договор власти с гражданским институтом образовательной политики. Договор о намерениях.

В ходе исследования научной литературы и изучения опыта работы регионов, где Союзы попечителей успешно осуществляют свою деятельность, выяснилось, что обучение инициативного человека по программе "Подготовка общественных управляющих" приводит к становлению Союза попечителей и даёт возможности для активной деятельности. Об этом свидетельствует создание первого в России Союза попечителей в Бурятии. Союз был создан путём отбора образованным сообществом из своего окружения наиболее уважаемых, успешных, авторитетных и инициативных граждан - не только предпринимателей, но и, прежде всего, образованных, влиятельных и добившихся большого успеха людей. То, что создание Союза попечителей сегодня необходимо в России, нет сомнений. Они в современном мире становятся гражданскими институтами общественного управления образованием, развивают интерес у людей к экономическому росту учебных заведений и способствуют увеличению материальных вложений в систему российского образования. Деятельность попечительских советов и в дальнейшем будет направлена на привлечение новых сил к развитию учебных заведений - спонсоров, меценатов, политических и общественных деятелей. В условиях недофинансирования любая организация будет за то, чтобы в подведомственной ей школе действовала система попечительства.

Инновационный смысл попечительства надо развивать, а не искажать, и школе станет завтра намного лучше, чем сегодня и вчера.

Литература.

1. Адамский А. Первый в России Союз попечителей создан Бурятии // Управление школой. 2003. № 43.

2. Апресян Р.Г. Дилеммы благотворительности // Общественные науки и современность. 1997. № 6.

3. Левицкий М. Прибыль или убыток // Лидеры образования. 2002. № 2.

4.Национальная доктрина образования в Российской Федерации // Официальные документы в образовании. 2000. № 21.

5. Шишкин С.В. Экономика социальной сферы: Учебное пособие. М.: ГУ-ВШЭ, 2003.

6. Andrews F.E. Philanthropic Giving. New York, 1950.

7. Wythnow R. Rediscovering Community: the Cultural Potential of Caring Behavior and Voluntary Service. Indianapolis, 1992.

СТАДНИК И.С.

РОЛЬ БАЛАНСА ИНТЕРЕСОВ СУБЪЕКТОВ ЭКОНОМИКИ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

В современной научно-исследовательской литературе тема экономического роста затрагивается достаточно часто. Вместе с этим тема баланса интересов субъектов экономики либо не рассматривается вообще, либо ей уделяется недостаточно внимания. Между тем, данный аспект обеспечения роста производства играет очень большую роль, что мы и попытаемся обосновать в данной работе.

Большинство субъектов экономики представляют собой сложные хозяйственные подсистемы, включающие в свой состав экономических агентов более низкого уровня: предприятие - отдельных работников, входящих в состав производственных, вспомогательных и управленческих подразделений, региональное хозяйство - предприятия, домохозяйства, органы государственного, регионального и муниципального управления и т.д.; каждый из которых является субъектом собственного интереса, а также интересов общностей, к которым он принадлежит. Все эти интересы противоречивы как по своей природе, так и благодаря тому, что единственным источником их реализации является произведенный продукт.

Разрешение противоречий интересов субъектов экономики становится возможным благодаря общественному характеру производства, в котором субъекты экономики выступают в качестве элементов системы - национального хозяйства, которая функционирует в своем качестве, пока функционируют ее элементы. В целом можно выделить два способа разрешения противоречий интересов субъектов экономики: подчинение интересов одного субъекта экономики другому на основе установленной иерархии интересов и нахождение разумного компромисса в процессе реализации разнонаправленных интересов. Преодоление противоречивости первого типа доминировало в условиях командно-административной экономики и широко применялось в Советском Союзе. "В условиях тотального огосударствления хозяйственной жизни ведущая роль в системе экономических интересов общества принадлежала государственным интересам, базировавшимся на государственной собственности. При этом интересы других субъектов хозяйствования состояли с ними в отношениях иерархической зависимости" [5, с. 3]. Действительно, в рамках экономической системы, существовавшей в то время, государство являлось основным субъектом экономики, принимавшим решения и определявшим пути и способы развития, как экономики, так и экономических отношений, что отмечалось и в литературе (см., например, [14, с. 552]). Индивидам отводилась роль сугубо исполнительская, предприятия не принимали стратегических решений в процессе хозяйственной деятельности, и, по сути, являлись "цехами" субъекта "государство-предприятие", что и определяло жесткое подчинение личных интересов - коллективным, а коллективных - государственным. В процессе трансформации национальной экономики, становления новых видов собственности и экономических отношений, система экономических интересов приобрела новые черты - юридическое равенство субъектов собственности породило правовое равенство всех форм, видов и разновидностей экономических интересов. Изменился и способ согласования интересов в процессе их реализации, который теперь осуществляется на основе разумного компромисса между участниками экономических отношений. Как правило, инструментом с помощью которого осуществляется такое согласование является рынок: "…на рынке происходит согласование интересов продавцов и покупателей" [6, с. 9]. Но это не означает, что первый тип согласования интересов канул в лету - он широко используется на микроуровне (согласование интересов на предприятиях с бюрократической организационной структурой, в рамках государственных структур, в отдельных видах экономических отношений с участием государства - налоговых, таможенных и т.д.), в экстремальных ситуациях - в военное время, в процессе ликвидации последствий техногенных и природных катастроф и т.д., в экономических отношениях, когда один из его участников

является монополистом или обладает подавляющим экономическим потенциалом и в ситуациях, когда существующие механизмы реализации интересов угрожают целостности хозяйственной системы.

Способом разрешения противоречий и реализации интересов, по мнению ряда авторов, чьи работы мы затронем ниже, является стимулирование. В зависимости от точки зрения и методов исследования, которой придерживаются авторы публикаций, определение понятия "стимулирование" сильно варьируется. В частности, исследователи проблем управления, использующие математические методы, приводят такие определения: "термин "процедуры стимулирования" может пониматься в двух смыслах. Первое (широкое) значение этого термина - процедуры, нацеленные на согласование интересов и координацию деятельности участников проекта. Второе (узкое) значение - процедуры, позволяющие определять зависимость вознаграждения участников проекта от их действий и результатов деятельности команды проекта" [12, с. 25]. Аналогичной точки зрения придерживаются Бурков В.Н., Новиков Д.А., Губко М.В., Караваев А.П. (см. [1, с. 76-85; 4]). Особенности такой трактовки диктуются узостью задачи исследования - рассматриваются проблемы согласования интересов только в централизованно управляемых системах. Очень часто встречается мнение, что стимулирование - это процесс побуждения контрагента к выполнению определенного действия или интенсификации этого действия [10, с. 9]. При этом обычно упускается из виду то обстоятельство, что субъект стимулирования, направляя деятельность своего контрагента в нужное русло, изменяет условия реализации не только его, но и собственных интересов. Впрочем, существуют и альтернативные точки зрения. Например, Поспелов И.Г. считает, что: "Легко усмотреть и механизмы, которые поддерживают определенное согласование интересов. Это механизмы наказания за "неправильное поведение", включающие административные взыскания, финансовое разорения, моральные санкции" [8]. Конечно, согласование интересов подразумевает и существование механизмов ответственности, однако, сводить весь спектр механизмов стимулирования только к ним, означает только принудительное производство, осуществляемое "из-под палки", что не согласовывается с жизненными реалиями. Поэтому мы поддержим точку зрения, согласно которой, "Разрешение противоречий и согласование интересов в процессе их реализации осуществляется посредством стимулирования, под которым мы понимаем процесс реализации и согласования экономических интересов путем создания соответствующих условий на всех фазах воспроизводственного процесса, а также во всем объеме сложной структуры экономики" [9, с. 25].

В рамках рыночной экономики процесс стимулирования подразделяется на два типа - стимулирование на основе саморегулирования рынка и стимулирование на основе государственного регулирования (см., например, [3, с. 66, 167; 13].

Необходимость стимулирования как средства согласования интересов, с точки зрения обеспечения роста и развития экономики, диктуется, во-первых, необходимостью реализации интересов, во-вторых, различием частной и общей эффективности этого процесса. В этой связи хотелось бы сослаться на американского экономиста, лауреата Нобелевской премии Джеймса Тобина, который предлагает модифицировать теорему

А. Смита о "невидимой руке рынка" с учетом того, что индивидуальные и общественные интересы могут расходиться [11, с. 44-45]. Каждый из субъектов экономики реализует свои интересы, исходя из собственных соображений и взглядов на эффективность этого процесса. То, что интересы реализуются тем путем, который осознается субъектом интереса как самый эффективный (исходя из объективных возможностей), очевидно, в доказательствах не нуждается. Степень реализации частного интереса не всегда соответствует степени реализации общего. Обосновать данное утверждение можно на следующем примере. Возьмем замкнутую экономическую систему, включающую в свой состав два субъекта экономики. Единственным источником реализации их интересов является произведенный в рамках экономической системы продукт. Каждый из субъектов экономики расходует экономические ресурсы, которые воспроизводятся после окончания фазы потребления. Эффективность реализации их интересов максимальна, когда издержки минимальны, а эффект - максимален. Общий экономический интерес, присущий обществу, которое образуется этими двумя субъектами экономики, наиболее полно реализуется, когда в рамках хозяйственной системы уровень удовлетворения потребностей максимален. В случае, когда эффективность процессов распределения, обмена и потребления в данных экономических условиях близка к максимальной (так как хозяйственная система в данной модели представлена всего двумя субъектами экономики), единственным путем повышения

уровня реализации экономических интересов является совершенствование процесса производства, т.е. экономический рост. Графически это можно изобразить так (см. рисунок 1).

На оси OY откладываем степень реализации интересов, OX - уровень сбалансированности интересов, каждого из субъектов экономики, участвующих в данном экономическом отношении. При этом кривые OCKED и AELFB представляют собой степень реализации частных интересов, соответственно, 1 и 2 субъекта экономики, а кривая OCNFB - степень реализации общего интереса. Эти линии представляют собой кривые, поскольку удовлетворение потребностей подчиняется закону убывающей отдачи.

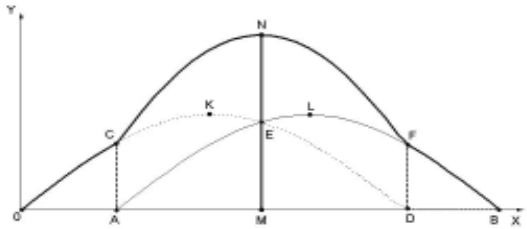


Рисунок 1. Степень реализации частных и общих интересов.

На графике видно, что критерии эффективности реализации частных и общих интересов разнятся - если для частных степень реализации максимальна в точках K и L, соответственно (удовлетворение частных потребностей наиболее полно в этих точках), то для общего - в точке N (где сумма удовлетворенных потребностей 1 и 2 субъектов экономики максимальна). Так как мы рассматриваем экономические интересы, которые базируются на экономических потребностях, удовлетворение этих потребностей подразумевает наличие благ, а наличие благ - их производство. Соответственно, производство максимально именно в этой точке, баланс интересов достигается в точке E, а точка M - представляет оптимальную степень сбалансированности интересов. Замкнутые линии OCA и BDF представляют собой области, в которых субъекты 1 и 2 соответственно, используют методы принуждения для продолжения экономического отношения. В точках A и D реализация интересов субъектов 2 и 1 прекращается, поэтому их добровольное участие в данном экономическом отношении невозможно, а хозяйственная самостоятельность сведена к нулю. Убывание кривых OC и BF обусловлено повышением расходов на принуждение доминирующим субъектом экономики.

Различия в эффективности реализации частных и общих интересов дает основание отдельным исследователям классифицировать интересы как "полезные" и "вредные", или "позитивные" и "негативные" [2, с. 123] с точки зрения проводимых реформ, стабилизации и роста экономики. Например, В. Кушлин отмечает, что "в реальности, движущие силы общественно-экономических изменений всегда выступают как проявления экономических интересов людей (курсив В. Кушлина - И.С.) и их сообществ" [7, с. 3], с чем нельзя не согласиться. Согласимся мы и с его утверждением, что "сегодня речь идет о понимании в стране механизмов реализации экономических интересов субъектов капиталистического общества как двигателей развития" [7, с. 4].

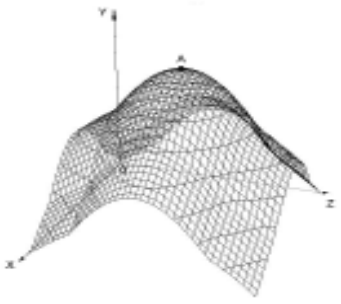


Рисунок 2. Воздействие сбалансированной реализации интересов по межсубъектному и временному признаку на процесс роста производства.

Кроме внешней и внутренней противоречивости интересам (даже в рамках одного субъекта), свойственна и временная противоречивость, т.е. противоречивость между текущими и перспективными интересами. Баланс между этими типами интересов также важен с точки зрения экономического роста. Экономический рост является следствием сбережения и инвестирования, т.е. отказа от удовлетворения части текущих потребностей, для расширения потребления в будущем. Соответственно, расширение реализации текущих интересов в ущерб реализации перспективных, замедляет темпы роста. Аналогичная ситуация будет иметь место и в случае более полной реализации перспективных за счет текущих и витальных интересов. В результате замедляется текущее развитие субъекта экономики, что в совокупности с высокой степенью неопределенности внешней среды, окружающей субъект экономики, лишает его возможности корректировать это развитие. Как следствие, падает эффективность производства - и снижаются темпы роста. В целом, ситуация будет напоминать представленную на рисунке 1, с тем лишь изменением, что вместо субъектов 1 и 2 с их интересами, будут выступать, соответственно, текущие и перспективные интересы, а эффективность реализации интересов будет не общая, а на следующий момент времени.

Если совместить диаграммы балансирования меж- и внутрисубъектных противоречий интересов, и построить на их основе поверхность, то схема баланса интересов видоизменится, и будет выглядеть следующим образом (см. рисунок 2).

Баланс межсубъектных интересов отложен на оси 0X (для облегчения восприятия все промежуточные результаты не показаны), а баланс внутрисубъектных - на оси 0Z. На оси 0Y отложена эффективность реализации интересов как общих, так и в следующий момент времени. В таком случае максимальная реализация интересов по критерию общей и временной эффективности достигается в точке А. При этом следует помнить, что модель учитывает существование в хозяйственной системе всего 2-х субъектов экономики.

Задача общества и государства в таком случае заключается в приведении эффективности реализации частных интересов в соответствие с эффективностью реализации общих (балансирование интересов), т.е. в соответствие с задачей экономического роста. Поэтому стимулирование как способ реализации интересов на основе компромисса необходимо.

Вместе с этим определение точки баланса интересов является значительной практической проблемой. Приведем несколько абстрактных примеров, иллюстрирующих данное утверждение.

Пример первый. Возьмем замкнутую хозяйственную систему, состоящую из нескольких субъектов экономики. Предположим, что для полного воспроизводства используемых экономических ресурсов, требуется потребление в определенной пропорции. В таком случае баланс интересов (и потребления) будет находиться именно в точке, обеспечивающей эту пропорциональность. Теперь, предположим, что в данной хозяйственной системе произошло смещение потребления в пользу одного из субъектов экономики. В таком случае, ресурсы, использованные другими субъектами экономики, не будут полностью воспроизводится, что приведет к экономическому спаду. Эта модель является простейшей, так как по ее условиям экономический рост не возможен из-за предположения, что в ее рамках нет расширенного воспроизводства, а нахождение точки баланса интересов не представляет труда - выявляется производственная функция и устанавливается потребление, обеспечивающее воспроизводство ресурсов в требуемой пропорции.

Пример второй. Если предположить, что производственная функция неизменна, а расширенное воспроизводство имеет место, ситуация будет похожей. Темпы экономического роста будут максимальны в точке, когда потребление обеспечивает воспроизводство экономических ресурсов в той пропорции, в которой они используются в производстве. Именно это условие предполагает сохранение неизменной эффективности их использования. В противном случае, в зависимости от степени перекоса потребления, ситуация будет развиваться по нескольким сценариям. Если перекос потребления сохраняет возможность расширенного воспроизводства экономических ресурсов, экономический рост будет иметь место, но его темпы будут меньше потенциальных. Обосновать это утверждение, можно, если вспомнить, что экономический рост зависит от абсолютной эффективности использования ресурсов в производстве. Перекос потребления вызывает неравномерное воспроизводство ресурсов, в результате чего возникает дефицит одних и избыток других. В итоге, ресурсы, которые воспроизводятся в б?льших количествах, чем требуется, используются все менее и менее эффективно, так как производ-

ство продукта возрастает медленнее, чем их количество. В случае, когда перекос потребления не допускает расширенного воспроизводства, то будет иметь место либо спад (если часть ресурсов воспроизводится недостаточно), либо стабилизация объемов производства (если воспроизводство ресурсов не носит расширенного характера).

Эта модель так же далека от практики, как и предыдущая. Производственная функция любой хозяйственной системы не является константой, она постоянно меняется. Этот процесс зависит от множества факторов: структуры производства, наличия и качества экономических ресурсов, темпов НТП и инновационного процесса, свойств и эффективности системы управления, а также от сложившейся системы экономических отношений. Точка баланса интересов может меняться в соответствии с изменением производственной функции, причем не один раз. Так на первом этапе, непосредственно за ее изменением, необходимо как можно быстрее привести в соответствие с изменившимися требованиями соотношение использующихся экономических ресурсов. В таком случае, имеет смысл стимулировать расширенное воспроизводство ресурсов, находящихся в дефиците (в изменившихся условиях) за счет неизменного (или даже сокращенного) воспроизводства ресурсов находящихся в избытке. Т.е. точка баланса интересов в таком случае смещается в соответствии с необходимостью накопления недостающих ресурсов. После установления требующейся пропорции (второй этап), происходит вторичное смещение точки баланса интересов для сохранения необходимой пропорциональности использования ресурсов.

Таким образом, установление баланса интересов субъектов экономики играет важную роль в процессе повышения устойчивости национальной экономики, эффективности использования экономических ресурсов и ускорения темпов экономического роста и развития.

Литература.

1. Бурков В.Н. Механизмы критериального управления активными системами в задачах стимулирования / Сборник трудов ИПУ РАН. 2000. Т. 10.

2. Гатовский Л. Реформа и интересы // Вопросы экономики. 1995. № 6.

3. Гершкович Б.Я. Экономические интересы и их реализация. Пятигорск: ПГЛУ, 1999.

4. Губко М.В. Согласование интересов в матричных структурах управления // www.mtas.ru/uploads/file_191.pdf.

5. Даниелян А.В. Трансформация экономических интересов и их реализация в условиях рыночных преобразований: диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Пятигорск, 1999.

6. Захаров А. Валютные и универсальные биржи XXI века как антикризисный механизм финансового рынка. М., 2002.

7. Кушлин В. Движущие силы эволюции национальной экономики // Экономист. 2003. № 8.

8. Поспелов И.Г. Модель отбора поведения в социально-экономических системах // http://www.ccas.ru/mmes/mmest/podraj.htm.

9. Рыбина Г.К. Трансформация системы стимулирования работников в приватизированном секторе экономики: диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Пятигорск, 1997.

10. Сухов С.М. Экономические интересы субъектов экологического страхования: автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. М., 2003.

11. Тобин Дж. Теорема о "невидимой руке" должна быть модифицирована (фрагменты статьи "Вызовы и возможности") // Российский экономический журнал. 2002. № 3.

12. Цветков А.В. Стимулирование в управлении проектами. М.: АПОСТРОФ, 2001.

13. Шаховская, Л.С. Мотивация труда в переходной экономике // http:// www.cis2000.ru/publish/books/book_35/ch1_1.shtml

14. Экономическая энциклопедия. Политическая экономия. Т.4. М., 1980.

ТЕДЕЕВА З.Б.

НЕОБХОДИМОСТЬ И ЦЕЛИ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

В настоящих условиях, современных научно-технических и реформационных тенденций развития, экономика страны и ее компании нуждаются в научно обоснованном предвидении будущих тенденций социально-экономического и научно-технического развития. "Планомерность" в стратегических действиях компаний и предприятий все больше становится настоятельной необходимостью.

Однако внутрифирменное планирование в современных условиях в силу специфики российской действительности столкнулось с серьезными трудностями из-за имеющегося разрыва в иерархии управления, поскольку широкое распространение получила точка зрения, что в условиях экономической нестабильности планирование не имеет смысла. Главная задача состоит в том, чтобы приспособить фирмы к условиям экономической конъюнктуры, состоянию товарных, фондовых рынков, рынка технологии и рынка рабочей силы.

На наш взгляд, в первую очередь руководство предприятия обязано знать, какие задания в области экономической деятельности оно может запланировать на следующий период. Заинтересованные в деятельности фирмы лица предъявляют определенные требования к результатам ее работы. При планировании определенных видов деятельности необходимо знать, какие экономические ресурсы требуются для выполнения поставленных задач.

Планирование - это опирающееся на определенное понимание реалий формирование образа будущего, и поэтому обязательная предпосылка воплощения поставленных целей, непременное условие позитивного продвижения в решении сложных задач. При соблюдении определенных правил планирование - наиболее длительная и потому наиболее сложная форма стратегического управления. Оно требует серьезных усилий для получения результата, многократно перекрывающего понесенные на его внедрение затраты. И, наоборот, при отсутствии планирования возможны ошибочные управленческие решения, чреватые потерями, невосполнимым деструктивным эффектом.

Планирование жизненно важно для хозяйствующего субъекта. Планировать необходимо для того, чтобы понимать, где, когда и для кого предприятие собирается производить и продавать продукцию; чтобы знать, какие ресурсы и когда понадобятся предприятию для достижения поставленных целей; чтобы добиться эффективного использования привлеченных ресурсов; и, наконец, чтобы предвидеть неблагоприятные ситуации, анализировать возможные риски и предусматривать конкретные мероприятия по их снижению.

Важнейшей составной частью внутрифирменного планирования является финансовое планирование. Выделение финансового планирования как особого вида планирования, обусловлено относительной самостоятельностью движения денежных средств по отношению к материально-вещественным элементам производства; активным воздействием опосредованного деньгами распределения на производство; необходимостью администрирования при принятии решений о распределении финансовых ресурсов.

Финансовое планирование обеспечивает взаимоувязку показателей развития предприятия и поэтому является сложным, трудоемким процессом, затрагивающим практически все службы и подразделения.

Финансовое планирование обеспечивает необходимый контроль за образованием и использованием материальных, трудовых и денежных ресурсов, создает необходимые условия для улучшения финансового состояния компании. Оно взаимосвязано с планированием хозяйственной деятельности и строится на основе других показателей плана (объема производства и реализации, сметы затрат на производство, плана капитальных вложений и др.).

Финансовое планирование компании имеет следующую целевую направленность:

1. Обеспечение финансовыми ресурсами и денежными средствами деятельности компании.

2. Увеличение прибыли по основной деятельности и другим видам деятельности, если они имеют место.

3. Организация финансовых взаимоотношений с бюджетом, внебюджетными фондами, банками,

кредиторами и дебиторами.

4. Обеспечение реальной сбалансированности планируемых доходов и расходов.

5. Обеспечение платежеспособности и финансовой устойчивости.

Финансовое планирование представляет собой процесс разработки системы финансовых планов и плановых показателей по обеспечению развития предприятия необходимыми финансовыми ресурсами и повышению эффективности его финансовой деятельности в предстоящем периоде.

Значение финансового планирования для внутренней среды организации определяется тем, что оно облекает выработанные стратегические цели в форму конкретных финансовых показателей; устанавливает стандарты для организации финансовой информации; определяет приемлемые границы затрат, необходимых для реализации всей совокупности планов фирмы; в части оперативного финансового планирования дает очень полезную информацию для разработки и корректировки общефирменной стратегии.

Разработка финансовых планов является также одним из основных средств контактов с внешней средой: поставщиками, потребителями, дистрибьюторами, кредиторами, инвесторами. От их доверия зависят стоимость активов организации и возможность ее эффективной деятельности, поэтому финансовый план должен быть хорошо продуман и серьезно обоснован.

ХАДАРЦЕВА Ю.В.

ФИНАНСОВЫЕ ОСНОВЫ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

Решение вопросов местного значения должно осуществляться за счет средств местного бюджета. При этом "федеральными законами и законами субъектов РФ могут быть установлены дополнительные источники финансирования затрат на выполнение полномочий органов местного самоуправления по решению вопросов местного значения. Это могут быть средства федерального бюджета, федеральных государственных внебюджетных фондов, бюджетов субъектов РФ и др. При этом ни федеральным законом, ни законом субъекта РФ объемы расходов местных бюджетов определены не могут.

Эффективность местного самоуправления определяется, прежде всего, материальными и финансовыми ресурсами, имеющимися в распоряжении местного сообщества.

Одной из основных проблем местного самоуправления в настоящее время является несоответствие имеющихся в распоряжении органов местного самоуправления финансовых ресурсов исполняемым ими полномочиями. За прошедшие годы в результате систематического недофинансирования долги местных бюджетов накапливались и в настоящее время во многих муниципальных образованиях составляют сумму, близкую или даже равную годовому местному бюджету.

Проблема соответствия материальных и финансовых ресурсов местного самоуправления его полномочиям относится к числу наиболее острых. Необходимость указанного соответствия является одним из требований к организации местного самоуправления, установленных в Европейской Хартии местного самоуправления.

В ней отмечается, что в рамках национальной экономической политики органы местного самоуправления имеют право на обладание достаточными собственными финансовыми средствами, которыми они могут свободно распоряжаться для осуществления своих функций.

В РФ в течение последнего времени существовала практика принятия законов, предусматривающих наличие нефинансируемых обязанностей органов местного самоуправления и органов государственной власти субъектов РФ.

С вступлением в силу Налогового кодекса РФ доходы местных бюджетов от местных налогов составляют менее 3% всей доходной части. Бюджетный кодекс РФ, как показала практика, не гарантирует сбалансированности местных бюджетов за счет закрепления за ними на постоянной основе отчислений от федеральных и региональных налогов, а также регулирующих налогов. Это не только сохраняет тенденцию к росту муниципального долга, но и не создает заинтересованности органов

местного самоуправления в укреплении и развитии доходной базы.

В составе доходов местных бюджетов, направляемых на решение вопросов местного значения, целесообразно оставить поступления от местных налогов, отчисления от федеральных налогов и сборов, дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности, средства финансовой помощи из бюджетов других уровней, доходы от приватизации, реализации и сдачи в аренду муниципального имущества, доходы от приватизации государственной собственности, часть прибыли муниципальных предприятий и доходов муниципальных учреждений, штрафы и пени.

Необходимо отказаться от распространенной практики возложения на органы местного самоуправления значительного количества отдельных государственных полномочий и обязанностей по реализации государственной социальной политики, не обеспеченных финансовыми ресурсами, а финансирование их осуществлять посредством предоставления субвенций из федерального бюджета и бюджетов субъектов субъекта РФ, включая в обязательном порядке в соответствующие законы нормативы предоставления субвенций.

При сохранении действующего перечня местных налогов для увеличения собственной доходной - базы, поскольку относительно равномерно распределенная налоговая база очень мала, необходимо дать право местным органам устанавливать в определенных законом пределах местные надбавки к федеральным налогам и закрепить за ними существенную часть налогов на постоянной основе. Возникает опасение, что в случае закрепления за всеми" муниципальными образованиями фиксированной части федеральных и региональных налогов у некоторых из них возникает заметное превышение доходов над расходами, но эта проблема решается введением отрицательных трансфертов. При этом снижается потребность в регулировании местных бюджетов, а у органов местного самоуправления возникает прямая заинтересованность в развитии общих для всех уровней бюджетной системы доходных источников, и как следствие, возрастают доходы консолидированного бюджета.

Учитывая большую неравномерность экономического развития регионов и муниципальных образований, невозможно отказаться от выравнивания их бюджетной обеспеченности. Для этого необходимо в бюджетах субъектов РФ сохранить фонды финансовой поддержки муниципальных образований.

С целью повышения заинтересованности органов местного самоуправления в реализации инвестиционных программ и проектов по развитию общественной инфраструктуры местного значения в составе бюджетов субъектов РФ целесообразно образовывать фонды муниципального развития, из которых будет осуществляться долевое софинансирование указанных программ и проектов.

В целом следует отметить, что без укрепления финансовой основы местного самоуправления, повышения финансовой самостоятельности муниципальных образований, в том" числе расширения налоговых и бюджетных полномочий органов местного самоуправления, невозможно добиться эффективности местного самоуправления, качества предоставляемых муниципальными службами общественных услуг населению.

Общими направлениями решения проблемы несоответствия финансовых ресурсов местных органов исполняемым ими полномочиями стали:

- формирование налоговой базы каждого из уровней власти за счет налоговых источников, содействие развитию которых может быть осуществлено в рамках деятельности органов соответствующего уровня власти;

- пересмотр законодательства о льготах в целях изменения статуса льгот как одного из источников довода, в механизм поддержки лиц, социально слабо защищенных; перевода льгот в преимущественно денежную форму; установления, что льготы финансируются за счет бюджета того уровня публичной власти, органы которого издали акт о введении льгот;

- расширение возможностей обеспечения решения вопросов местного значения не путем использования средств местного бюджета и иной муниципальной собственности, а путем создания условий для решения соответствующих вопросов через механизмы.

Финансовые средства органов местного самоуправления должны быть соразмерны предоставляемым в соответствии с законом полномочиям. Собственно финансовые системы, на которых основываются средства местных органов самоуправления, должны быть достаточно разнообразными и гибкими, чтобы следовать, насколько это возможно, за изменением издержек, возникающих при осуществлении компетенции местных органов.

Финансовую базу местного самоуправления помимо процентных отчислений от налогов и других платежей по законодательно установленным нормативам, сумм выделяемых из бюджета вышестоящего уровня (дотаций, субвенций), также должны составлять местные налоги и сборы, ставки которых вправе устанавливать органы местного самоуправления.

Согласно Федеральному законодательству установлено, что исключительно из местных бюджетов финансируются расходы на организацию, содержание и развитие предприятий, учреждений и организаций образования, здравоохранения, культуры и спорта, средства массовой информации, находящиеся в муниципальной собственности или в ведении органов местного самоуправления, а также муниципального жилищно-коммунального хозяйства муниципальное дорожное строительство и содержание дорог местного значения; благоустройство и озеленение территорий муниципальных образований; организацию утилизации и переработки бытовых отходов; организацию транспортного обслуживания населения и т.д.

На практике же выполнение социальных и иных функций местного самоуправления, не обеспечивается через бюджетную систему.

Уполномоченные федеральные и региональные органы государственной власти возлагают на него ничем не обеспеченное выполнение своих государственных функций.

Работа по выплате государственных пенсий и пособий осуществляется структурами муниципальных органов власти на безвозмездной, т.е. неоплачиваемой со стороны государства, основе, а сами пенсии и пособия довольно часто также выплачиваются из бюджетов муниципальных образований.

Таким образом, происходит не только подрыв материально-финансовой основы муниципальных образований, но и дискредитация самой идеи местного самоуправления. Людям на местах сложно разобраться, по какой причине им не платят пенсии и пособия или повышают цены на предоставляемые услуги. Поскольку все свои действия по государственному обеспечению населения государственные органы поручают осуществлять муниципальным органам власти, то последние и оказываются незаслуженно обвиненными в ненадлежащем предоставлении этих услуг. В связи с этим в условиях недостаточного финансового и материального обеспечения муниципальным органам власти необходимо более рационально подходить к решению вопросов о приоритетах в осуществлении своих функций.

Наблюдая зависимость местного самоуправления от материального фактора, нельзя не обратить внимания на то, что посредством этого фактора государство может программировать достаточный и желаемый для него режим проявления местного самоуправления, выражающийся в саморегуляции общественных отношений. При этом государство обеспечивает и контролирует лишь нижний порог этого проявления.

Особенности положения местного самоуправления в государстве и, прежде всего, его двойственная природа, накладывают отпечаток и определяют особенности муниципального хозяйства. Двойственность природы местного самоуправления состоит в том, что оно несет на себе как признаки государства, так и признаки хозяйствующего субъекта.

Соответствие финансовых ресурсов местного самоуправления поставленным перед ним задачам обеспечивается не только наличием необходимых доходных источников, но и наличием финансовых инструментов рационального расходования средств и использования муниципальной собственности.

ХАРЬКО Э.Д.

АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР ФАКТОРОВ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ, ВЛИЯЮЩИХ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА В РОССИИ

Построение модели любого экономического объекта опирается на исследования внешней среды его функционирования, которая определяет те или иные ограничения самой модели. Проанализируем макроэкономические и законодательные тенденции последних лет оказывающих наибольшее влияние на деятельность и перспективы развития банковского сектора в Российской Федерации.

I. Макроэкономические условия.

Изменения макроэкономических условий для банковского сектора российской экономики вызвали изменение предпочтений значительного большинства граждан в выборе валюты хранения сбережений и, как следствие, к изменению рублевой и валютной составляющих на счетах частных клиентов в российских коммерческих банках в пользу первой.

Зафиксировано значительное повышение спроса физических лиц на потребительские кредиты при одновременном замедлении темпов прироста остатков вкладов частных клиентов в банках страны.

Важнейшую роль в вышеназванных изменениях предпочтений клиентов российских банков и уровня их доверия к отечественным банковским институтам оказали следующие макроэкономические факторы:

1. За 1999-2005 годы ВВП России увеличился почти на 57%, а среднегодовой темп прироста составил 6,6%. Это вдвое превышает среднегодовые темпы прироста мировой экономики за тот же период - 3%. По оценкам экспертов к началу 2006 года ВВП России составил 95% ВВП СССР 1989 года. Благоприятная конъюнктура мировых рынков для основных товаров российского экспорта, а также продолжающееся интенсивное расширение внутреннего спроса способствовали устойчивому развитию экономики России. ВВП Российской Федерации вырос в 2004 году на 7,1% и составил 16,8 трлн. рублей, выпуск продукции и услуг базовых отраслей вырос на 6,6%. Рост экономики России сопровождался увеличением реальных располагаемых денежных доходов населения (за 2004 год на 7,8%) и дальнейшим снижением темпов роста цен: индекс потребительских цен за 2004 год составил 111,7% (за 2003 год - 112,0%).

2. Факт роста экономики позволил Банку России произвести в период 2003-2005 годы последовательное снижение ставки рефинансирования:

- 17.02.2003г. с 18% до 16%;
- 21.06.2003 г. с 16% до 14%;
- 15.01.2004 г. с 14% до 13%;
- 26.12.2005 г. с 13% до 12%.

3. Темпы роста потребительских расходов населения в реальном выражении (за год они увеличились на 11,3%) превысили темпы роста реальных денежных доходов. В структуре использования денежных доходов населения доля расходов на покупку товаров и оплату услуг в 2004 году выросла по сравнению с 2003 годом на 1,2 процентных пункта и составила 70,2%. Данный фактор оказал определенное влияние на замедление темпов прироста остатков вкладов частных клиентов в банках страны. Так, по сравнению с 2003 годом в Сбербанке России они снизились с 38,2 до 23,6%. В результате опережающих темпов прироста остатков на рублевых счетах частных вкладчиков Сбербанка России за 2004 год (27,0%) по сравнению с остатками вкладов в иностранной валюте (18,1%) удельный вес рублевых вкладов в общем остатке вкладов физических лиц впервые за последние четыре года превысил 80%. В то же время ускоренный прирост остатков вкладов в евро (56,8% за год) по сравнению с остатками вкладов в долларах США (10,5% за год) привел к увеличению удельного веса вкладов в евро в общем остатке валютных вкладов физических лиц, хранящихся в Сбербанке России, за год с 12,7 до 18,3%.

4. О привлекательности рубля как финансового инструмента хранения сбережений свидетельствовало увеличение рублевых вкладов населения на 38,1%, что существенно опережало рост валютных вкладов за отчетный период - 11,6%. По состоянию на 01.10.05 г. объем вкладов физических лиц в рублях и иностранной валюте составил 2460,2 млрд. руб. Наблюдается снижение доли Сбербанка России в общем объеме сбережений физических лиц (на 01.09.05 г. - 56,1%, снижение с начала года на 3,8%). Средняя ставка по рублевым вкладам до 1 года, кроме депозитов до востребования, составила в сентябре 2005 года 8,8%, по аналогичным депозитам в долларах США - 5,8%

5. В то же время рост потребительской активности стимулировал значительное повышение спроса на потребительские кредиты, особенно в иностранной валюте. В 2005 году потребительское кредитование в России возросло на 57,5%. За 2004 год остаток срочной ссудной задолженности частных клиентов Сбербанка России в иностранной валюте вырос в 3,1 раза, в рублях - в 2,1 раза. Средняя ставка по рублевым кредитам до 1 года составила в сентябре 2005 года 10,5%, по кредитам в долларах США на аналогичных условиях - 8,9%.

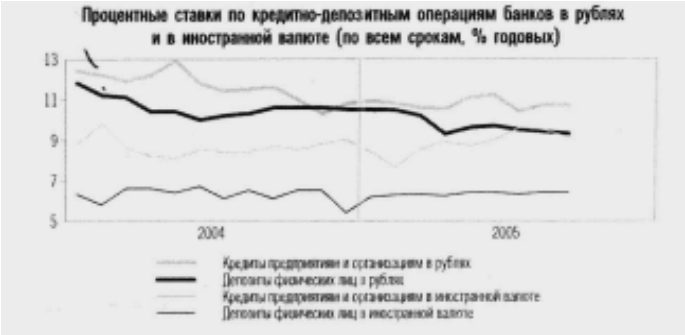


Рисунок 1. Процентные ставки по кредитно-депозитным операциям в рублях и в иностранной валюте.

6. За период 2004-2005 гг. рост мировой экономики составил 5,1%. По оценке МВФ, эти показатели стали самыми высокими за последние 27 лет.

7. Значительное влияние на темпы экономического развития и уровень инфляции в странах мира оказал активный рост цен на энергоносители (цены на нефть сортов "Брент", "Дубайская", "Западнотехасская" выросли в среднем на 30,7%; а также на отдельные виды продовольственных товаров - в среднем на 14,9%). Высокие цены на нефть способствовали росту экспорта на 37,7% до 177,6 млрд. долларов США за период январь-август 2005 года. Импорт товаров и услуг в Россию увеличился она 28,0%, достигнув 85,8 млрд. долларов США, в первую очередь за счет наращивания ввоза машин и оборудования.

8. Повышение учетной ставки Федеральной резервной системой США до 2,25%, что на 0,25 процентных пункта превысило уровень учетных ставок в странах зоны евро.

9. Сформированный положительный платежный баланс обусловил прирост золотовалютных резервов России до максимальной за весь период их расчета величины в 165 млрд. долларов США. Стабилизационный фонд достиг к концу 2005 года 1,46 трлн. рублей. Одновременно сократился внешний государственный долг: за первое полугодие 2005 с 105,6 млрд.долларов США до 100,2 млрд.долларов США.

10. Федеральный бюджет за 2004-2005 годы, по данным Министерства финансов РФ, исполнен с профицитом.

11. Важными событиями, оказавшими позитивное влияние на инвестиционный климат в России, стало повышение рейтинговым агентством Fitch Ratings долгосрочного рейтинга кредитоспособности Российской Федерации в иностранной и национальной валютах до инвестиционного уровня "BBB-". Международное рейтинговое Moody's Investors Service 25.10.05 г. повысило долгосрочные кредитные рейтинги России по обязательствам в национальной валюте до уровня Baa2 (ранее они находились на уровне Baa3, что соответствует нижней границе "инвестиционного" рейтинга). Повышению рейтингов способствовали рост международных резервных активов страны, а также положительная оценка агентством российской бюджетной политики и готовность России выполнять обязательства по оплате внешнего долга. Прогноз по всем категориям рейтингов "стабильный".

12. На российском финансовом рынке действовал ряд негативных тенденций:

- не удалось снизить двузначную инфляцию. Экспертная оценка инфляции по индексу цен на потребительские товары и услуги составляет на конец 2005 года 11-11,5%;

- медленно развивались региональные финансовые рынки, что тормозило экономический рост в регионах;

- по сравнению с 2004 годом замедлился в текущих ценах рост объема банковских кредитов нефинансовым организациям, а с учетом роста цен производителей (до 20% в год) кредитование экономики банками в реальном выражении не увеличивалось;

- оставалась низкой активность рынка государственных ценных бумаг (за три первые квартала 2005 года сократился на 13%).

II. Правовые условия.

На фоне значительного роста рынка потребительского кредитования особую важность приобрели принятые федеральные законы, направленные на создание правовых и экономических условий для формирования рынка доступного жилья и развития ипотеки. Вступление в силу в 2004 году Федерального закона "О внесении изменений в Федеральный закон "Об ипотеке (залоге недвижимости)" позволяет более активное вовлечение в оборот недвижимого имущества, повысить инвестиционную привлекательность и надежность операций по кредитованию приобретения и строительства жилья и других объектов, упростить процедуры оформления ипотеки, а также устранить правовые препятствия для обращения взыскания на заложенные объекты недвижимости.

Принятый в 2004 году Федеральный закон "О кредитных историях" предусматривает создание в России бюро кредитных историй. Задачей таких бюро станет сбор, обработка и предоставление кредитным организациям информации о потенциальных заемщиках с согласия последних. Реализация закона позволит снизить кредитные риски и стимулировать развитие рынка потребительских кредитов.

Продолжилась практическая реализация Федерального закона "О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации", принятого в 2003 году. Согласно этому закону средства частных клиентов, внесенные в банки - участники системы обязательного страхования вкладов, являются застрахованными и в случае банкротства банка гарантируются к возврату Агентством по страхованию вкладов в пределах 100 тыс. рублей. При этом возврат вкладов, внесенных в Сбербанк России до 1 октября 2004 года, в суммах, превышающих указанный размер возмещения, обеспечивается субсидиарной ответственностью государства до 1 января 2007 года. Закон направлен на повышение доверия населения к банкам и должен стать одним из важнейших факторов стабильности банковской системы.

В 2004 году, в связи с введением в действие Инструкции Банка России "Об обязательных нормативах банков" №110-И от 16 января 2004 года, кредитные организации адаптировали свои системы управления рисками для ежедневного соблюдения обязательных нормативов.

В сентябре 2003 года вступили в действие новые требования Банка России к формированию кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам. Они приблизили учет российских банков к международным стандартам, сделав создаваемые резервы более адекватными принимаемым кредитным рискам, а финансовую отчетность банков, составленную на основе российских стандартов бухгалтерского учета, - более прозрачной.

В истекший период в России продолжала осуществляться налоговая реформа, в рамках которой происходило упрощение существующей налоговой системы и приведение ее в соответствие с требованиями рыночной экономики. Благодаря упорядочению структуры налогов, снижению налоговых ставок и сокращению числа налогов с оборота было достигнуто реальное облегчение налогового бремени, что оказало заметное влияние на развитие бизнеса.

III. Развитие банковского сектора.

На фоне высоких темпов роста экономики в 2004-2005 годах в России быстро развивается банковская система. Зафиксировано увеличение активов банковской системы страны при одновременном сокращении количества банковских организаций и их укрупнении. Увеличилась склонность населения к сбережениям, что свидетельствует о позитивных ожиданиях населения относительно дальнейшего развития экономической ситуации. Усилилась банковская конкуренция на рынке привлечения денежных ресурсов частных и корпоративных клиентов. Наиболее существенное влияние на развитие банковского сектора оказали следующие факторы:

1. Активы банковской системы страны увеличились за год на 27,4%, достигнув 7,1 трлн. рублей, собственные средства (капитал) - на 16,1%, достигнув 947 млрд. рублей. С другой стороны, общее количество кредитных организаций сокращается (на 01.10.05 г. - 1263), что свидетельствует об укрупнении кредитных институтов.

2. Динамично развивалась ресурсная база кредитных организаций - привлеченные средства корпоративных клиентов увеличились на 31,7%, рост средств частных вкладчиков составил 30,1%. Возрастающая значимость привлечения средств частных клиентов как источника ресурсов банков обусловила новый уровень конкуренции на этом рынке.

3. В прошедшем году сохранилась тенденция к увеличению доли рублевой составляющей в совокупных пассивах банков. В структуре депозитов отмечено снижение доли вкладов до востребова-

ние при одновременном увеличении счетов банковских карт и срочных депозитов. Это свидетельствует о позитивных ожиданиях населения относительно дальнейшего развития экономической ситуации. Склонность населения к сбережениям (отношение располагаемого дохода к сбережениям) в январе-сентябре 2005 года была выше аналогичного показателя предыдущего года на 0,1% и составила 10,1%.

4. Устойчивый экономический рост в 2004-2005 годах сопровождался увеличением спроса на кредитные ресурсы, доля которых в ВВП России, включая средства, выданные иностранным государствам и юридическим лицам-нерезидентам, увеличилась за год с 21,9 до 25,2%.

5. Несмотря на существенные объемы прямого трансграничного кредитования крупнейших отечественных компаний иностранными банками (эти кредиты составляют 5,1% ВВП России), остатки ссудной задолженности корпоративных клиентов в российских кредитных организациях выросли на 38,7%. Еще более значительно увеличились объемы кредитования частных клиентов. Рост таких кредитов за отчетный период составил 106,5%.

6. Высокие темпы роста операций кредитования способствовали увеличению доли кредитов в структуре банковских активов с 46,4% до 53,4% (включая кредиты населению, доля которых выросла с 5,4% до 8,7%). При этом, как и в 2003 году, опережающими темпами развивалось кредитование в рублях.

7. Стабильность государственных финансов в 2004-2005 годах обусловила относительно низкие темпы роста рынка российских государственных ценных бумаг (прирост по номиналу составил 8,9%), а также невысокую инвестиционную привлекательность данного инструмента (объем вложений банков в государственные ценные бумаги снизился на 2,5%).

Правительство Российской Федерации и Центральный банк Российской Федерации рассматривают процессы реформирования банковского сектора в качестве важного компонента развития и укрепления рыночных основ функционирования экономики страны в целом. В соответствии с Заявлением Правительства Российской Федерации и Центрального банка Российской Федерации о "Стратегии развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2008 года" № 983 п-П13 от 05 апреля 2005 г. приоритетом государственной социально-экономической политики является обеспечение высоких и устойчивых темпов экономического роста, в том числе за счет повышения роли банковского сектора в экономике.

Литература.

1. Годовой отчет Сбербанка России. М., 2004.
2. Дрынкин А., Барановский В. Россия и мир: 2006 // Профиль. 2006. № 1.
3. Россия. Экономическое и финансовое положение// Бюллетень ЦБ РФ. 2005. Ноябрь.
4. Самоторова А. Тихое падение // Профиль. 2006, № 1.

ШЕВЛОКОВ Т.В.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ КОНЪЮНКТУРЫ РЫНКА ТОВАРОВ

В современном, быстроменяющемся мире, когда рыночная конкуренция становится все более жесткой, важнейшим условием коммерческого успеха становится постоянное определение соотношения спроса и предложения товара на основе анализа взаимодействия конъюнктурообразующих факторов. Осуществляя конъюнктурные исследования, предприятия получают возможность обеспечивать себя объективной информацией о себе и конкуренте, провести сравнения, правильно оценить ситуацию на рынке и спрогнозировать ее развитие, получить конкурентные преимущества и тем самым снизить уровень коммерческого риска, найти для себя соответствующий сегмент рынка и рыночную нишу, выбрать правильное направление диверсификации, установить оптимальный уровень цен и т.д. Вот почему изучение конъюнктуры рынка является необходимым условием предпринимательства и всей хозяйственной деятельности промышленного предприятия.

Конъюнктура товарного рынка представляет собой конкретную экономическую ситуацию, сложившаяся на рынке в данный момент или ограниченный период времени. Данная экономическая

категория характеризуется рядом качественных и количественных показателей, наиболее важными из которых являются предложение товаров, покупательский спрос, уровень цен, пропорциональность рынка, колеблемость, цикличность рынка и тенденции его развития, рыночный риск, уровень конкуренции.

Конъюнктурными исследованиями на предприятиях обычно занимаются конъюнктурные службы, которые выделяют следующие основные задачи конъюнктурных исследований товарного рынка:

- сбор и обработка конъюнктурной информации;
- интегральные и дифференциальные оценки состояния рынка, типология рыночной ситуации;
- характеристика масштаба (объема) рынка;
- выявление, анализ и прогнозирование тенденций развития рынка и его динамической устойчивости;
- оценка и анализ колеблемости, сезонности и цикличности развития рынка;
- оценка и анализ региональных различий рынка;
- оценка и анализ деловой активности;
- оценка коммерческого (рыночного) риска;
- характеристика степени монополизации и интенсивности конкуренции [3].

Поставленные задачи ориентированы на всестороннюю, взаимосвязанную характеристику состояния рынка в целом и в разрезе отдельных его элементов и составных частей.

Можно выделить два этапа или уровня реализации этих задач. На первом, оценочном, осуществляется анализ рыночной конъюнктуры, который должен охарактеризовать масштабы и типологию рынка, его главные пропорции, вектор и скорость изменения основных параметров, уровень устойчивости развития. Второй, более высокий уровень анализа, имеет целью выявление причинно-следственных связей, условий, определяющих рыночную ситуацию, и на этой основе прогнозирование рыночной конъюнктуры, выводов о перспективности развития рынка, с позиций маркетинга фирм.

Проведение конъюнктурных исследований на предприятии может включать следующие этапы (рис. 1).

Каждое предприятие, осознав необходимость проведения конъюнктурных исследований, определяет для себя, их цели и направления, а также те проблемы и решения, в которых могут быть определены результаты исследований. Перечень решаемых проблем и задач может быть самым разным: объективная оценка деятельности предприятия на данном товарном рынке, отслеживание изменений во внешней среде и формирование стратегии маркетинга, поддержка принятия управленческих решений, выработка экспортной стратегии, повышение эффективности деятельности предприятия и т.д.

Рисунок 1. Этапы конъюнктурных исследований товарных рынков.

На современном этапе развития экономики объективно создалась потребность в новых подходах к сбору, обработке, анализу экономической информации о быстро меняющихся во времени сложных объектах исследования. Такие подходы возможно реализовать посредством мониторинга. В связи с этим мы предлагаем конъюнктурные исследования товарных рынков на промышленных предприятиях Кабардино-Балкарской Республики (КБР) сделать систематическими, регулярными, функциональными и организационно оформленными в виде мониторинга.

Мониторинг товарных рынков представляет собой систему мероприятий, позволяющих непрерывно следить за их конъюнктурой, регистрировать ее важнейшие характеристики, оценивать их,

оперативно выявлять результаты воздействия на характеристики рынка различных процессов и факторов. Мониторинг позволяет разрабатывать предложения по развитию товарного рынка в нужном направлении и делать заключения об эффективности мер по его управлению.

Представляя собой систему сбора данных и расчета показателей рыночной конъюнктуры, мониторинг позволяет диагностировать возникновение кризисных для предприятия ситуаций, отслеживать динамику и тенденции происходящих изменений и на этой основе принимать оптимальные управленческие решения.

Мониторинг товарных рынков включает в себя функционирование следующих систем:

1) информационной базы;

2) комплекса методов обработки информации (методической базы);

3) комплекса технических средств регистрации, передачи и обработки информации (технической базы);

4) организационной структуры, обеспечивающей мониторинг (организационной базы).

Важнейшей системой, определяющей результативность проведения мониторинга, является его информационная база. Данное понятие включает в себя не только определение круга показателей рыночной конъюнктуры, но и разработку принципов их отбора и передачи для последующего использования. Главные требования к информации - оперативность и представительность.

При изучении конъюнктуры рынка осуществляются систематические наблюдения за всеми экономическими показателями, динамика которых отражает сдвиги в соотношении спроса и предложения, а также позволяет вскрыть причины этих сдвигов. Информация поступает в виде статистических показателей (собственная отчетность, данные статистических органов). Ответ на ряд других, более детальных вопросов дается только с привлечением специалистов на местах (текущее состояние рынка и оценка его развития). Информация поступает в единообразной форме, например в виде индексов, охватывающих одни и те же показатели, а после переработки передается в виде унифицированного аналитического документа - конъюнктурного обзора.

Начинается изучение рынка со сбора данных в форме кабинетных исследований: анализируются отчетности каждого подразделения предприятия. Анализ охватывает такие направления, как производство товаров, состояние уровня запасов, объем продаж, балансовая отчетность и т.д. Следующим шагом после изучения собственной отчетности является изучение каталогов конкурентов, различных справочников, путеводителей и ряда других публикаций. При этом всегда возникают трудности, связанные с получением данных о рынке. Оптимальным вариантом является обращение к специализированным фирмам и организациям, которые предоставляют максимум необходимой платной информации, а при необходимости и консультации по интересующим вопросам. При изучении представленных материалов следует особо обратить внимание на то, какие методы использовались при отборе и систематизации данных. Кабинетное исследование рынка целесообразно в том случае, если изучаются вопросы емкости рынка, состояния цен, ассортимента товаров, объемов продаж. Если же речь идет о рекламе, изучении потребителей, упаковке, качестве товара, то здесь главная роль принадлежит полевому исследованию, т.е. опросу и анкетированию, в ходе которых определяется, как и в каком направлении необходимо менять ассортимент товаров, их качество, упаковку и т.п. [4].

Отметим, что в отношении времени мониторинг - это непрерывно длящаяся операция по сбору и обработке информации из различных источников. В полном объеме мониторинг проводить всегда весьма трудоемко и дорого. Поэтому в практической действительности обычно отбирают отдельные параметры и источники информации, за которым тщательно следят.

Методическая база мониторинга обеспечивает группировку и дальнейшую обработку собранной информации о рынке. Обработка полученных и сгруппированных данных осуществляется в основном тремя способами: экспертными методами, аналитическими или сочетанием этих двух приемов.

Главная цель сбора, анализа и обработки информации и последовательного ее изложения в виде конъюнктурного обзора заключается в разработке правильного, достоверного прогноза на ближайший период. Конъюнктурный анализ должен завершаться прогнозом дальнейшего развития рынка. Весь порядок работы над конъюнктурным обзором подчинен достижению этой цели [1].

В связи с этим необходимо выделить проблему, которая стоит перед большинством российских маркетологов - как предугадать изменения ситуации в отрасли через год, через ряд лет. Для ответа на поставленный вопрос необходимо достаточно подробное изучение конкурентов.

Всю информацию о конкурентах можно классифицировать на две группы: первичную и вторичную.

Данные, специально полученные для анализа конкретных сторон деятельности конкурента, являются первичной информацией. Основными методами сбора первичной информации являются наблюдения, опросы и эксперименты. С их помощью устанавливаются интересующие факты, количественно и качественно описываются действия конкурента. Главными источниками первичной информации о конкурентах являются как правило: каналы распределения продукции, поставщики и потребители продукции; рекламные агентства, торговые агенты, маркетинговые фирмы, обслуживающие конкурента, инженерный, торговый и управленческий персонал предприятия-конкурента, специальные аналитические службы.

Основное достоинство первичной информации: быстрота ответа на интересующие вопросы, простота последующего ее сведения в нужную форму, представление "живого" мнения о деятельности конкурента.

Недостатками первичной информации являются: субъективность, неполнота, высокая степень недостоверности, сложность доступа и дороговизна (в случае с персоналом предприятия и специальными аналитическими службами).

Вторичная информация о конкуренте включает данные, прошедшие предварительную аналитическую обработку, цели которой, как правило, не совпадают с целями анализа. В связи с этим данная информация требует проведения дополнительных процедур выбора, ранжирования и компиляции, приводящих ее в вид, необходимый для проведения анализа. К основным источникам вторичной информации относятся: отчеты о производственно-хозяйственной деятельности, статьи о деятельности конкурента в периодической печати, справочные издания о конъюнктуре рынка, тенденциях и проблемах его развития, включающие данные о конкуренте, публикуемые интервью управленческого персонала и руководства компании, мнения потребителей о характеристиках продукции конкурента.

Следует отметить, что зачастую, для составления картины конкуренции вышеперечисленной информации явно недостаточно. Для углубленного исследования необходима также и вторичная информация конфиденциального характера, например - объемы производства той или иной номенклатурной позиции, календарный план производства, база отгрузки предприятия - конкурента, куда входят также и описание всех его потребителей. В целом, углубленное исследование конкурента начинается с анализа финансовых показателей (данных баланса) - здесь уже можно проследить динамику развития конкурента и его относительную силу.

Всю вторичную информацию по степени доступности можно разделить на три группы:

1) открытая информация (номенклатура, цены, качественные характеристики продукции, система продвижения, представленность на рынке);

2) условно открытая информация (бухгалтерский баланс предприятия, отчет о прибылях и убытках, рейтинг предприятия);

3) закрытая информация (объемы производства продукции с разбивкой по номенклатурным линиям, календарный план производства, база отгрузки, применяемые технологии).

При сборе и анализе информации, возникает целый ряд проблем: для первой группы характерна неполнота информации для полноценного исследования конкурентной ситуации на рынке, вторая группа зачастую характеризуется недостоверностью - отечественные предприятия склонны фальсифицировать данные балансов с целью ухода от налогов, т.е. возможна неточная оценка силы конкурента. Третья группа характеризуется закрытостью доступа или чрезвычайной дороговизной.

Для решения проблем недостоверности желательно собирать информацию из различных (независимых) источников, что повышает объективность получаемых результатов. Здесь хорошим способом является экспертное взвешивание источников информации по их относительной достоверности, либо по доверию источнику. Решение проблем с третьей группой информации видится в повышении финансирования маркетинга на предприятии. Как показывает практика, ни одно серьезное исследование деятельности конкурентов не обходится без использования подобной информации.

Все методики исследования конкурентного положения предприятия принято делить на две группы.

Первая группа - параметрические (в основном на основе первичной информации, когда выбираются параметры сравнения конкурентов и выясняются мнения потребителей, продавцов, поставщи-

ков относительно этих параметров, затем информация сводится в удобную форму-матрицу или таблицу). Преимуществом этих методик является быстрота и относительная дешевизна, но в то же время есть опасность субъективности и неточности мнений. Довольно сложно проследить силу или слабость конкурента, тем более, невозможно строить прогнозы его развития.

Вторая группа - рейтинговые оценки (здесь используются сведения, полученные путем интервьюирования менеджеров и сводная финансовая отчетность конкурентов, затем строится четкая математическая модель, на основе которой все данные по конкурентам сводятся в коэффициентные показатели). На основе показателей выстраивается рейтинг предприятий. Очевидным преимуществом этих методик является достаточная точность и возможность выявления точного положения собственного предприятия в отрасли.

Но, на наш взгляд, необходимо добавить еще одну группу методик, связанную с более детальным исследованием отрасли - углубленный анализ конкурентов и составление прогнозов развития отрасли. Здесь необходима информация, раскрывающая внутренние механизмы работы конкурента. К такой информации могут относиться данные об объемах производства продукции с разбивкой на отдельные номенклатурные позиции, детализированные данные по экспорту и отгрузке, планы производства и т.д. На основе этих данных, возможно, построить модель поведения конкурента, его будущее состояние. Эти методики позволят получить огромное преимущество перед конкурентами и, возможно, выиграть конкурентную борьбу, при грамотном их использовании.

Нельзя не отметить специфику третьей группы методик - прослеживается достаточно тонкая грань между этими методиками и промышленным шпионажем, здесь необходима особая осторожность.

Несмотря на очевидную актуальность постоянного мониторинга конкурентной позиции предприятия, необходимо учитывать фактор дороговизны информации и запаса времени для принятия решения. При определении состава используемых данных важно постоянно сопоставлять эти факторы и значимость получаемых в ходе анализа результатов. Другими словами, необходимо правильно определить свою позицию относительно объективных, но достаточно "дорогих" результатов, и "дешевых", но недостаточно точных, сопоставив все это со временем для принятия решения [2].

Практика маркетинговых исследований показывает, что данные мониторинга емкости рынка тех или иных товаров и о доле, занимаемой отдельными производителями, в настоящее время представляют большой интерес для самих производителей. Они необходимы как для расширения позиций компании, которая уже занимает устойчивые позиции на рынке, так и для проникновения на рынок новой компании или торговой марки.

Изучение емкости рынка или рыночного спроса подразумевает определение объема продаж на выделенном рынке определенной марки товара или совокупности марок товара за конкретный период времени.

Исследование данных параметров обычно производится по пяти основным направлениям:

- анализ вторичной информации;
- производство и реализация продукции;
- затраты и поведение потребителей;
- расчет емкости на основе норм потребления данного типа товара;
- определение емкости на основе "приведения" объемов продаж (когда известная емкость рынка в одном регионе является основой для расчета емкости рынка в другом регионе путем корректировки ее с помощью коэффициентов приведения).

Анализ вторичной информации - включает в себя анализ всей документации, которая может содержать сведения об интересующем нас рынке и может быть полезна в маркетинговой деятельности: статистические данные, данные органов управления, обзоры рынка, специализированные журналы и статьи, данные Internet и т. д. Однако информация, получаемая таким способом, чаще всего оказывается неполной, довольно сложной для использования при практическом применении и зачастую сомнительной степени достоверности.

Изучение рынка с позиций производства и реализации продукции - включает исследование предприятий производителей, оптовой и розничной торговли. Информация, полученная из этого источника, позволяет определить реальные объемы сбыта и представленность производителей и торговых марок. В связи с тем, что количество продавцов меньше, чем количество покупателей, часто такое исследование проводится более быстро и стоит дешевле, чем исследование потребителей. Проблема

состоит в том, насколько точной окажется предоставленная производителями или продавцами информация, и насколько опрошенная выборка продавцов будет репрезентативна генеральной совокупности (всей массе действующих на рынке торговых точек, продающих продукцию).

Затраты и поведение потребителей - исследуются либо затраты, которые совершили потребители на интересующую нас продукцию за определенный период времени, либо частота покупок и объемы покупаемой продукции совместно со средней розничной ценой продажи, либо нормы расхода данного товара. При этом исследование позволяет поднять широкий пласт материалов, касающихся поведения и мотивации потребителей: их отношение к той или иной марке, объем разовой покупки, частота приобретения товара, ожидаемая цена на товар, степень различимости брэндов, лояльность к брэндам, мотивация выбора той или иной марки товара и т. д. Вопрос точности такой информации заключается в том, насколько верно и правдиво покупатели воспроизведут данные о своем потреблении.

Расчет емкости на основе норм потребления данного типа товара. Этот подход используется, как правило, для продовольственных товаров, сырья и расходных материалов. Статистической основой для расчетов служат годовые нормы потребления на одного жителя и общая численность населения. Таким образом, итоговая цифра емкости получается путем перемножения нормы потребления на одного жителя на значение общей численности населения.

Определение емкости рынка на основе "приведения" объемов продаж. Подобную методику расчета используют в основном компании, имеющие значительный опыт на отдельных географических рынках. В расчетах используются данные о реальном объеме реализации продукции в одном регионе и факторы, определяющие продажи. С помощью последних определяются коэффициенты приведения продаж одного региона к другому (коэффициенты приведения численности населения, средней заработной платы, урбанизации, цены, особенности потребления и т. д.).

Таким образом, положительные и отрицательные стороны этих подходов можно свести в таблицу 1.

Хотелось бы отметить, что методология конъюнктурного анализа всегда обусловлена, во-первых, целями последнего, а во-вторых, количеством и качеством имеющейся информации. То есть, если необходимые выводы могут быть сделаны без применения аналитических методов, то и нет необходимости их применять.

Структура организационной базы мониторинга, так же как и технической, будет зависеть непосредственно от того, кто будет заниматься изучением конъюнктуры товарных рынков для предприятия. Этим может заниматься как само предприятие, так и специализированная структура или научно-исследовательская организация. Выбор остается за предприятием, который осуществляется с учетом прежде всего специфики работы предприятия и его конкретных задач, объемов деятельности, широты ассортимента, а также сравнительной оценки выгодности каждого из этих вариантов путем сопоставления затрат и доходов, а также возможных потерь и упущенной выгоды.

Таблица 1

Сравнение методик определения емкости рынка

	Положительные стороны	Отрицательные стороны
Анализ вторичной информации	Один из самых дешевых способов оценки емкости рынка. Более быстрый по сравнению с проведением полевых исследований	Отрывочность получаемой информации, высокая обобщенность данных и отсутствие конкретности, не всегда ясный способ получения информации
Производство и реализация продукции	По сравнению с изучением потребителей более быстрый и дешевый способ. Позволяет выявить мнение продавцов о системе сбытовой деятельности производителей	Сложность сбора информации. Частые отказы. Возможность предоставления неточной, заведомо ложной информации продавцами
Затраты и поведение покупателей (потребителей)	Позволяет исследовать весь ассортимент продукции интересный заказчику, широта получаемой информации. Возможность определения социально-демографических и др. характеристик потребителей, их мотивации и поведения, оценок производителей, продавцов и их деятельность	Более длительные сроки проведения исследования. Сложность проверки правдивости информации, полученной от потребителей. Более затратный метод.
Расчет емкости рынка на основе норм потребления данного типа товара	Дешевый и быстрый способ, идеален для предварительной оценки емкости рынка	Один из самых неточных методов расчета. Не позволяет оценить емкость рынка по ассортиментным позициям. Возникают сложности с определением норм потребления
Расчет емкости рынка на основе приведения объемов продаж	Самый дешевый способ определения емкости рынка, в идеале можно обойтись только внутренней информацией служб маркетинга и сбыта, подключив бесплатные внешние источники информации. Достаточно быстрый способ расчета	В результате получаются весьма приблизительные данные, не учитываются многие специфические особенности исследуемого рынка. Способ доступен только фирмам – лидерам рынка, ведущим точную статистику продаж в течении продолжительного времени

Рассмотрим схему проведения мониторинга, а также характеристику его обеспечивающих подсистем на примере промышленных предприятий КБР.

Объектом мониторинга будет являться промышленная продукция, производимая на промышленных предприятиях Кабардино-Балкарской Республики. Выбор объекта мониторинга всегда обусловлен целями и задачами, стоящими перед предприятиями. В нашем случае главной целью предприятий является наращивание объемов производства за счет выхода на потребителей из других регионов РФ. Поэтому целью мониторинга может служить наличие полной информации о состоянии конъюнктуры общероссийских рынков промышленных товаров, как основы для принятия управленческих решений.

С учетом поставленных целей в качестве задач мониторинга определены следующие:

1) постоянный анализ ситуации в промышленности стран СНГ и РФ;

2) систематизация информационных потоков;

3) прогнозирование развития процессов в выделенных сегментах рынка;

4) своевременное выявление негативных тенденций и возникающих проблем;

5) разработка рекомендаций по решению выявленных проблем и их предоставление руководству;

6) отслеживание эффективности и полноты выполнения принимаемых и принятых ранее решений [1].

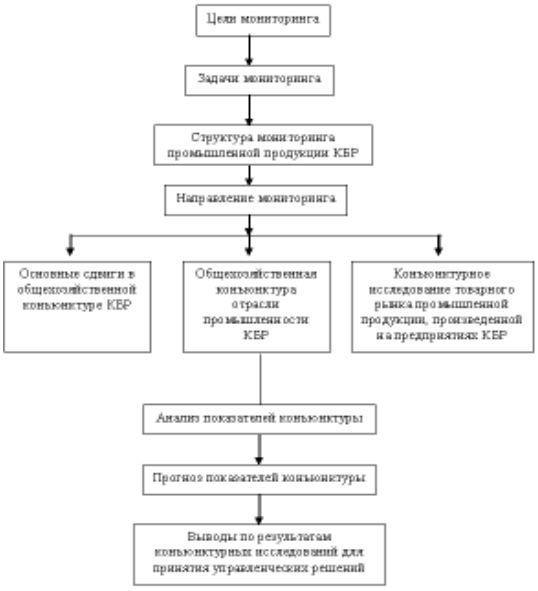
На основе выявленных целей и задач составим схему проведения мониторинга товарных рынков промышленной продукции производимой на предприятиях КБР (Приложение 1).

Более подробно и развернуто процесс проведения мониторинга товарных рынков промышленной продукции, произведенной на предприятиях КБР представлен в Приложении 2, где приведена структура его основных обеспечивающих подсистем, а также вид, источники и периодичность получения необходимой информации.

Разработанная система мониторинга товарных рынков промышленной продукции, произведенной на предприятиях КБР, позволяет на основе методической, информационной, технической и организационной баз отслеживать информацию о товарных рынках, прогнозировать их конъюнктуру, что, в свою очередь, дает возможность для принятия адекватных управленческих решений.

Приложение 1.

Схема проведения мониторинга



Приложение 2.

Характеристика обеспечивающих подсистем мониторинга товарного рынка промышленной продукции

Направлении мониторинга	Информационная база	Периодичность получения информации	Техническая база	Организационная база
1. Состояние экономики КБР и перспективы ее развития	ВВП/ВНП на душу населения. Отраслевая структура экономики. Производство основных видов продукции на душу населения. Уровень и качество жизни населения. Показатель экономической эффективности	Регистрация и обработка информации два раза в год	Активное использование специальных пакетов прикладных программ для хранения и обработки информации; Использование глобальной сети Интернет	Работа по мониторингу товарных рынков на предприятии должна проводится отделом планирования, экономического анализа и конъюнктуры рынка. Сбор и обработка информации осуществляется специалистами отдела планирования, экономического анализа и конъюнктуры рынка. Прогноз и контроль за выполнением могут быть возложен на начальника отдела планирования, экономического анализа и конъюнктуры рынка. Ответственность за предоставление данных лежит на бухгалтерии, финансово-экономическом, юридическом отделах.
2. Ситуация на рынке промышленных товаров и перспективы ее развития	Показатели соотношения между спросом и предложением промышленной продукции. Показатели, характеризующие емкость рынка. Уровень и тенденции движения цен.	Сбор информации один раз в квартал, ее анализ один раз в квартал.		
3. Сегментация рынка	Объем реализации промышленной продукции по регионам, классам и потребителям.	Ежемесячно		
4. Определение количественных характеристик сегмента	Доля сегмента рынка. Объем реализации на данном сегменте.			
5. Оценка уровня конкурентоспособности промышленной продукции и уровня конкурентоспособности на данном товарном рынке.	Число конкурентов. Объемы реализации конкурентов за ряд лет. Доля каждого конкурента на рынке в динамике. Цена, технический уровень, условия реализации и поставки товаров аналогов			
6. Составление прогноза развития ситуации на данном товарном рынке	Объемы реализации в натуральном и стоимостном выражении. Цены на промышленные товары. Тенденции, складывающиеся на рынке, сегменте.	По итогам года		

Литература.

1. Беляцкий Н.П. Мониторинг товарных рынков // Маркетинг в России и за рубежом. 2003. № 5.

2. Нищев С. Маркетинг: необходимость и проблемы анализа конкурентного положения предприятия на рынке (российская специфика) // Маркетинг и маркетинговые исследования в России. 2002. № 6.

3. Статистика рынка товаров и услуг: Учебник / Под ред. И.К. Беляевского. М.: Финансы и статистика, 1995.

4. Эриашвили Н.Д. Изучение конъюнктуры рынка на промышленном предприятии // Деловая информация. 2001. № 4.

ШЕВЛОКОВА В.В.

ЭВОЛЮЦИЯ НАЦИОНАЛЬНОГО ГАРАНТИЙНОГО РЫНКА РОССИИ

Проводимая в нашей стране экономическая реформа предусматривает развитие предпринимательства, разгосударствление и демонополизацию экономики. Этому процессу характерно проведение ряда реформ в финансовой, страховой и предпринимательской сферах, появление и развитие значительного числа новых институтов.

Известно, что инновационные процессы влияют на уровни рисков, существующих во всех сферах деятельности, на процессы их распространения. Любая деятельность в конечном итоге подразумевает выбор в достижении двух противоречивых целей: эффективности и надёжности. Довольно часто этот выбор делается в ущерб надёжности и в результате можно наблюдать вовлечение большей части экономических субъектов и ресурсов в высокорискованные операции.

Поскольку эти процессы наиболее ощутимы в финансовой сфере, необходимо использовать особую систему приоритетов при формировании новых институтов и инструментов, а также оказывать им должную правовую поддержку.

В настоящее время в России приоритетным направлением является разработка системы управления финансовыми рисками. Даже традиционно надёжные в развитых странах инвестиции нередко становятся в России сферами повышенного риска.

Нами рассмотрено, что представляет собой институт взаимного поручительства, с какими видами банковских рисков он связан, что представляют собой существующие механизмы управления рисками. Чтобы определить, какой российский институт способен осуществлять такую деятельность, необходимо исследовать имеющиеся в настоящее время на российском рынке инструменты снижения этого риска.

Прежде чем исследовать существующие способы управления рисками, необходимо учитывать ряд объективных причин.

1. Кризисное состояние экономики переходного периода, которое выражается не только падением производства, финансовой неустойчивостью многих организаций, но и уничтожением ряда хозяйственных связей.

2. Отсутствие или несовершенство некоторых основных законодательных актов, несоответствие между правовой базой и реально существующей ситуацией.

3. Незавершённость формирования финансовой системы.

4. Неустойчивость политического положения

Существует три основных способа защиты кредитного учреждения от кредитного риска: залог, создание резервов на возможные потери по ссудам и гарантии третьих лиц.

Залог ликвидных активов и его разновидности: заклад валютной выручки (паспорта сделок), ценных бумаг, валютный или рублёвый депозит - самая распространённая и надёжная форма защиты в настоящее время в России.

Кредитор на период действия кредитного договора при залоговом кредитовании принимает на себя право собственности на имущество заёмщика. Если в качестве заёмщика выступает торговое предприятие - в качестве имущества выступают товары в обороте. Банки контролируют движение этих товаров с помощью трёхсторонних соглашений с аудиторскими фирмами. Если заёмщик - строительная фирма, залогом могут быть строительные материалы. Если предприятие-заёмщик работает в направлении экспорта продукции, как, например, металлургические и нефтяные, закладом является валютная выручка. В качестве залога хорошо котируется выручка от реализации или погашения государственных краткосрочных обязательств (ГКО), а также векселя банков высшей категории надёжности. В данном случае сроки кредита не должны превышать сроков погашения закладываемого выпуска ценных бумаг. В случаях, когда предприятия по определённым причинам не могут пускать в оборот собственные средства, в качестве обеспечения задолженности по ссуде могут выступать рублёвые, либо валютные депозиты. Иногда в практике встречается обеспечение производственными мощностями. При этом, оборудование должно быть современным, а выпускаемая продукция должна пользо-

ваться спросом желательно не только на внутреннем, но и на международном рынках.

Кредитор хочет максимально защитить себя от невозврата ссуды и связанных с ним потерь. Поэтому размеры кредита, как правило, не превышают стоимости залога, точнее, суммы, которую возможно выручить от продажи обеспечения после оплаты всех расходов, связанных с реализацией. Данная форма кредитования значительно расширяет круг потенциальных заёмщиков, поскольку включает в него всех, кто не обладает высокой кредитоспособностью, предоставляет дополнительные гарантии возврата ссуды и, следовательно, снижает потери от невозврата кредита и неуплаты по нему процентов.

На первый взгляд такой источник погашения ссуды является самым надёжным. Однако и с ним связаны определённые проблемы.

Основная из них - отсутствие юридической и нормативной баз. Во всех развитых странах наиболее надёжной формой залога выступает недвижимость и земля, цены на которые достаточно стабильны. "Закон о залоге" (от 29 мая 1992 года), содержащий минимальные гарантии для долгосрочных ссуд под недвижимость, и новый Гражданский Кодекс являются единственными документами, на которые в настоящее время опираются российские кредитные учреждения в своей деятельности. Однако отсутствие чётко разработанных механизмов реализации положений, закреплённых в Гражданском Кодексе, препятствует их эффективному применению в повседневной деятельности.

Часто на практике получается так, что если есть надёжное обеспечение, то эффективности проекта не уделяется должного внимания.

Другая группа проблем связана с тем, что нередко заёмщику не хватает заложенных средств для получения необходимой суммы кредита, либо в случае создания предприятия их у него просто нет. В этом случае российские банки зачастую отказываются даже рассматривать досье, несмотря на то, что эффективность проекта достаточна высокая. Опыт экономически развитых стран показывает, что это порочная практика, не способствующая экономическому развитию общества. Конкуренция, имеющая место в финансовой сфере этих стран, заставляет кредитные учреждения принимать в качестве обеспечения другие виды гарантий, возможно менее надёжные, но более реальные для предприятий.

Вторым способом защиты финансового учреждения от кредитных потерь можно считать резервирование возможных потерь по ссудам.

Методы резервирования.

Первый метод представляет собой 100-процентное резервирование. Все кредиты, просроченные свыше 30 дней, ежемесячно резервируются банком. При возвращении ссуды резерв уменьшается на сумму поступлений. Однако возможно, при наличии надёжного обеспечения при расчёте учитывать не всю сумму просроченной ссуды, а лишь её часть.

Вторым методом является резервирование в соответствии со сроком. Здесь анализируются просроченные ссуды и определённый процент их резервируется. Доля ссуды, участвующая в формировании резервов, зависит от срока просроченной задолженности. На основании закона "О банкротстве" через три месяца с момента образования просроченной задолженности кредитор имеет право обратиться в арбитражный суд с возбуждением дела о банкротстве. Таким образом, можно сказать, что 100% резервирование ссуды приходится к концу третьего месяца.

Третий метод - резервирование в соответствии с кредитоспособностью заёмщика. Суть этого метода заключается в составлении резерва в определённом проценте от суммы задолженности в зависимости от кредитоспособности клиента.

Последним способом гарантирования кредитных учреждений от возможных потерь при кредитовании предприятий является использование гарантий третьих лиц.

Данная форма гарантии была широко распространена в России в период с 1992 по 1993 год. Однако практика показала недостаточность гарантийного договора для защиты кредитора от неплатежеспособных заёмщиков. Например, гарант мог отказаться выполнить свои обязательства по возмещению долга, если кредитор не докажет, что ссуда в полном объёме была использована по целевому назначению. Банки же, как правило, не были в состоянии доказать целевое использование кредита, поскольку не осуществляли соответствующего контроля: кредит с ссудного счёта сразу же переводился на расчётный счёт, а затем использовался по усмотрению клиента. Поэтому в дополнение к гарантийному договору банки стали требовать от гарантов гарантийные письма. Эти письма должны разрешать либо безакцептное списание средств гаранта в пользу кредитора, либо выставление акцеп-

тованных платёжных требования-поручения как на общую сумму ссуды, так и процентов по ней в случае невыполнения заёмщиком своих обязательств.

Однако, в виду отсутствия чёткого законодательства в России, эта мера оказалась недостаточной. Так, чтобы привести в силу гарантийное письмо, банкам была необходима виза нотариальной конторы о необходимости исполнения данного обязательства. И только потом письмо отсылалось по месту нахождения счёта гаранта для исполнения. Эта процедура утратила свою силу и эффективность после письма Центрального банка России, которое запрещает списывать средства клиентов по нотариальным надписям.

При страховании кредита заёмщика между банком и страховой компанией заключается договор страхования, в котором последняя обязуется оплатить сумму кредита и проценты по нему в том случае, если заёмщик окажется неплатежеспособным. Банку же вручают страховой полис. В принципе все нюансы, рассмотренные нами ранее, сохраняются и в этом случае.

С принятием современного законодательства о страховании, была юридически закреплена демонополизация страхового дела в стране. Одним из объектов страхования является ответственность заёмщиков за полное и своевременное погашение кредитов и процентов за пользование кредитами в течение срока, установленного в договоре страхования. Существуют Правила добровольного страхования риска непогашения кредитов, которые определяют все условия по договору страхования согласно рассматриваемому объекту.

Казалось бы, что в настоящих условиях страховые компании могли бы играть роль поручительских обществ при страховании возврата заёмщиком ссуды и процентов по ней. Однако ни один документ до настоящего момента не определяет условия их создания и деятельности. Другая проблема заключается в том, что нынешние страховые компании не просто допускают какие-то правовые и экономические нарушения, а искажают саму сущность страхования и нередко берут на себя больше обязательств, чем реально могут выполнить.

В отечественном страховании оценка риска на основе показателей убыточности страховой суммы, пришедшей из дореволюционного страхования, уже не соответствует сложности предпринимательских рисков. Ситуация усугубляется отсутствием необходимой статистики, небольшими портфелями страховых организаций, обилием катастрофических и уникальных рисков, неподготовленностью специалистов для исследования рисков, возникающих при кредитовании малых и средних предприятий. Всё это в итоге нередко приводит к несоответствию объёма обязательств страховщика и сформированного страхового фонда, поставив под угрозу финансовую устойчивость страховщика. Следует отметить, что при страховании финансовых рисков в качестве субъекта, ответственного за страхования, как кредитор должен выступать только банк. Очень важен также уровень информации, которую страховщик получает у страхователя (банка). Отечественный законодательство не регулирует взаимоотношения в процессе оценки риска между страховщиком и страхователем.

Следует отметить, что зачастую сами российские банки недостаточно внимания уделяют процессам управления риска. Тогда как в первоклассных западных банках стратегия, организация, учёт основаны на систематизации, точной оценке и минимизации рисков на основе многостороннего внутреннего и внешнего анализов, а у российских банков работа с рисками сводится к выполнению коэффициентов, установленных Центральным банком, которые не учитывают всех особенностей деятельности отдельного банка.

Интересно отметить, что в западных банках стандартным методом уменьшения кредитных рисков является распределение кредитных рисков между многими заёмщиками (Россия в конце XIX в.). В этом случае из-за цикличности кризисных явлений и их отраслевого характера, когда кризис проявляется поочерёдно в разных отраслях, банк по существу имеет дело с неким средним риском и соответственно регулирует размер резерва под рискованные ссуды. У нас же, когда спад производства происходит во всех отраслях одновременно, применение этого метода неправомочно. Поэтому российские банки часто вынуждены концентрировать риск и не распределять его среди многих заёмщиков, а наоборот, выдавать небольшое число очень крупных ссуд ограниченному кругу клиентов, которые имеют достаточно надёжные гарантии. Эти клиенты в состоянии вернуть выданные кредиты даже в условиях нынешнего экономического спада. Такая политика до сих пор остаётся более надёжной по сравнению с политикой децентрализации риска, что вызывает недоумение западных банкиров.

Использование опыта зарубежных банков осложнено различиями в системах учёта и оценки финансовых результатов хозяйственной деятельности. Центральный банк уже начал работу по сближению российской и международной системами учёта, многие наши банки не могут произвести классификацию ссуд по риску в соответствии с международной практикой и образовать под этот риск соответствующие резервы, так как в этом случае в своих балансах они будут вынуждены показать убытки.

Недостаточная техническая оснащённость российских банков выражается в сложности адаптации западных программных продуктов к российским условиям.

У российских банков недостаточно развиты подразделения, занимающиеся анализом рисков, внутренним аудитом, управлением активами и пассивами, стратегическим и финансовым планированием, то есть проблемами банковского эккаутинга.

Таким образом, можно сказать, что имеющиеся в настоящее время на российском рынке инструменты снижения кредитного риска не достаточно эффективны, а с другой стороны, банки сами нередко тормозят создание и развитие предприятий, что в большей степени относится к малым предприятиям.

Справедливо заметить, что современные законодательные акты определяют малое предпринимательство как важнейшую сферу российской экономики, а поддержку этой сферы - основной задачей государственной политики, направленной на создание благоприятных условий для развития инициативы граждан Российской Федерации в этой области.

Основными государственными мерами по развитию малого бизнеса в России является формирование федерального фонда поддержки малого предпринимательства и соответствующих региональных фондов, а также предоставление государственных гарантий на получение кредитов субъектами малого предпринимательства.

При этом решаются две задачи: помощь в развитии малым и средним предприятиям и повысить уровень их конкурентоспособности на рынке. Кроме того, установить новый вид взаимоотношений между банками и предприятиями, тем самым побуждая первых адаптироваться к подходу более экономическому и менее имущественному в изучении кредитных досье вторых.

К сожалению, этот фонд проявляется только в своей специализации гаранта и в некоторых случаях инвестора. Аналогичную ситуацию мы можем наблюдать во Франции, где в 1981г. был создан Национальный гарантийный фонд переименованный позже во "Французское общество по страхованию рискованных капиталов", который по своему статусу мог осуществлять только лишь гарантийную деятельность и первоначально имел тройную цель:

- координировать и перегруппировывать национальные гарантийные фонды, а также определять общую политику гарантирования и образования паевых фондов;

- перестраховывать средствами фондов общих резервов действия этих национальных гарантийных фондов, организуя "сверхвзаимопомощь", с целью установки посреднической сети защиты от сокращения собственных фондов общества в случае израсходования первоначальных гарантийных фондов;

- уменьшать, посредством их перестрахования, воздействие местных гарантийных фондов, которые играют важную роль в региональной жизни и выступают в качестве инструмента экономического воздействия.

Отсюда можно предположить, что фонды поддержки малого предпринимательства могут выполнять на российском рынке функции общества взаимного поручительства в части их гарантийной деятельности. Однако здесь возникают две проблемы:

- российское законодательство не позволяет этим фондам выполнять другие финансовые операции, отличные от гарантирования;

- этим фондам не знакомы механизмы страхования рисков, возникающих при финансировании малых и средних предприятий.

Следует отметить, что Федеральный Закон от 14 июня 1995 г. № 88-ФЗ "О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации" вводит понятие "общества взаимного кредитования субъектов малого бизнеса", определяя для них отдельные правила существования. Однако на наш взгляд эти правила не полные и не отражают всех особенностей такого учреждения.

Таким образом, в принципе, функции западных обществ взаимного поручительства могут осу-

ществляться в России обществами взаимного кредита, обществами взаимного страхования или государственными фондами поддержки малого бизнеса. Деятельность этих институтов законодательно закреплена в России, что доказывает, по нашему мнению, необходимость и возможность существования институтов, поддерживающих малые и средние предприятия и содействующие уменьшению банковских рисков. Однако эффективность таких институтов по ряду причин не высока.

Очевидно, что при создании любого нового института возникает ряд сомнений о самой необходимости его создания, возможности выполнения идентичных функций уже существующими институтами, его статусе, режиме налогообложении и т.д.

Если же рассматривать возможность создания сети институтов, в основе которых лежит принцип взаимности, кроме объективных причин, существует несколько нюансов.

1. В настоящее время в России невелика роль профсоюзов и других организмов, выражающих интересы различных профессий.

2. Отсутствует тот уровень солидарности между самими предпринимателями или руководителями малых и средних предприятий, который имеется в зарубежных странах. Предпринимателю легче договориться самостоятельно с банкиром, чем участвовать в создании какого-либо института.

Учитывая вышеизложенные проблемы, а также проанализированный опыт зарубежных стран, мы предлагаем внедрить в практику российского экономического законодательства понятие института взаимного поручительства, основанного на фондах поддержки малого бизнеса и отвечающего следующим требованиям:

1) акционерами вновь созданного института могут быть предприниматели, представители малых и средних предприятий, банки, страховые компании, а также федеральные и региональные власти;

2) специализация института - выдача поручительств малым и средним предприятиям на получение банковских кредитов;

3) основные задачи: - способствование получению предприятиями всех форм финансирования, необходимых для их развития;

- принятие на себя части рисков кредитных институтов, на основе использования статистической информации (данных региональных статистических управлений, отделов анализа и прогнозирования местных администраций, Министерства Финансов РФ и других учреждений), проведении собственной грамотной секторальной экспертизы и сборе данных, непосредственно касающихся клиента;

4) гарантией выдаваемых поручительств, должно служить выполнение обязательных экономических нормативов деятельности финансовых учреждений, определённых Центральным Банком России;

5) в управлении вновь созданного института должны принимать участие представители малых и средних предприятий.

ШЕВЧЕНКО И.В.

К ВОПРОСУ О ЦЕЛИ И МЕХАНИЗМЕ РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА ТРУДА

Развитие рыночной системы в современных условиях сопровождается возникновением тенденций и явлений, которые воздействуют на рыночное равновесие, устойчиво нарушая достигнутый баланс и сохраняя неравновесное положение сколь угодно долго. В таких случаях рынок труда теряет свою способность автоматически разрешить то или иное противоречие, вследствие чего возникает потребность в государственном регулировании рынка труда. Механизм регулирования рынка труда - это, прежде всего, механизм регулирования противоречий функционирования рынка труда, который призван уравновесить противоположные стороны, либо сохранить желаемое равновесие на определенный срок.

Применение механизма государственного регулирования рынка труда актуализируется тогда, когда существующая экономическая среда перестает воспроизводить ресурс труда, отвечающий современным требованиям, сдерживает рост его качественных параметров и затрудняет эффективное

перераспределение. Проблемы эффективного использования трудовых ресурсов, безработицы особенно обостряются в условиях трансформируемой экономики, в процессе становления цивилизованного рыночного хозяйства. Как пишут Е. Антосенков и О. Петров, регулирование рынка труда имеет огромное значение для формирования цивилизованной рыночной экономики и предотвращения социальных кризисов [1, с. 34-45].

В отечественной экономической литературе необходимость регулирования рынка труда, социальных и экономических последствий его нестабильности признается практически всеми экономистами. Отличаются лишь подходы к целям и средствам этого регулирования. По мнению Б. Ракитского, "основным направлением регулирования рынка труда должна быть психологическая адаптация наемных работников и безработных, так как население не готово к проблемам, возникающим на рынке труда, в частности, к безработице" [11, с. 35]. И.К. Заславский считает важнейшим средством регулирования рынка труда контрактные отношения. Он не признает безработицу важной и трудноразрешимой проблемой. По мнению ученого основная задача регулирования рынка труда - уничтожение ущемления прав работников в период, когда не сформирована социально-экономическая система: "Следует бороться не с самой безработицей как таковой, а с нарушением трудовых и социальных прав трудящихся, реализуемых через рынок труда" [6, с. 45].

Согласно взглядам В. Космарского и А.Шохина, сам по себе рост безработицы не страшен для населения и в целом для экономики. Самый главный вопрос, который должен решать механизм регулирования рынка труда - это сокращение сроков безработицы [14,

с. 67].

Важное методологическое значение в концепции механизма регулирования рынка труда имеют взгляды сторонников косвенного регулирования. Так, по мнению

И. Бушмарина, "самым важным аспектом регулирования рынка труда является достижение гармонических отношений между государством, предпринимателями и профсоюзами" [3, с. 97]. К. Микульский считает, что государство чрезмерным регулированием рынка труда может препятствовать реализации требований экономической эффективности [3, с. 98]. Данный подход основан на признании необходимости формирования принципиально новой модели занятости, когда с целью решения проблем рынка труда государство должно прогнозировать рыночную ситуацию в интересах эффективного использования национального ресурса труда. Ряд зарубежных экономистов (А. Рофе, Б. Збышко, В. Ишин и др.) сводят регулирование рынка труда к определению и установлению правовых норм и социальных выплат безработным [12, с. 65].

Центральными в контексте нашего исследования представляются подходы к вопросам регулирования рынка труда в аспекте политики занятости. Некоторые ученые, такие как Б.Г. Збышко, В.В. Ишин, В.А. Павленков, А.И. Рофе, Э. Саруханов, Г.Э. Слезингер отождествляют регулирование рынка труда с политикой занятости, а "труд" с "занятостью" [9, с. 9; 12, с. 52-70]. Э. Саруханов считает, что занятость является предпосылкой трудовой деятельности, и рынок труда правильнее было бы назвать рынком занятости, а регулирование рынка труда - это регулирование проблем занятости и безработицы.

Представители противоположной точки зрения (С.А. Дятлов, Л.П. Киян,

Л.В. Суворова и др.) различают рынок труда, политику занятости и процессы их регулирования.

Сторонники этого подхода считают, что воспроизводство ресурса труда и рынок труда являются частями сферы занятости (см., напр.: [4, с. 63]). Наиболее четкие различия между политикой занятости и политикой на рынке труда дает А. Семенов [13, с. 72]. Он полагает, что "государственная политика занятости является выражением конституционных прав граждан социального государства на свободное использование своих способностей для предпринимательской и иной экономической деятельности, включая свободное распоряжение своими способностями к труду и выбор видов деятельности". Исходя из этого, в число принципов государственной политики занятости, сформулированных в ст. 5 Закона РФ "О занятости населения в РФ", по мнению ученого, чью точку зрения мы разделяем, целесообразно включить обязательства государства по формированию рациональной структуры занятости. Она должна отвечать общественным потребностям и требованиям рынка, способствовать достижению сбалансированности предложения ресурса труда и рабочих мест, созданию новых рабочих мест и повышению эффективности существующих, развитию трудового и интеллектуального потенциала, а также совершенствованию систем обучения и переобучения, распределительных

отношений в трудовой сфере.

При этом объектом государственной политики занятости выступает все трудоспособное население, а субъектом ее практической реализации - Правительство и Федеральное Собрание. Что касается политики на рынке труда, то, будучи составной частью общей политики занятости, она призвана решать относительно частные задачи, связанные с ликвидацией возникающих дисбалансов и диспропорций в сфере труда в процессе функционирования рыночной экономики. Ее основная задача - минимизация социально-экономических издержек безработицы и повышение мобильности и конкурентоспособности ресурса труда. В качестве объекта политики государства на рынке труда выступает незанятое, экономически активное население, в качестве субъектов - Министерство труда и социального развития и Федеральная Служба занятости в лице своих региональных центров.

Данный подход следует считать верным, если рассматривать рынок труда в узком смысле, т.е. как сферу обмена. Здесь, действительно, объектом политики на рынке труда выступает только незанятое экономически активное население. Однако мы полагаем, что рынок труда, выполняя множество функций, охватывает все трудоспособное население (в более широком смысле). Поэтому объектом политики на рынке труда должно выступать и занятое, и незанятое население. В этом случае понятие "политика на рынке труда" будет тождественно понятию "политика занятости".

Похожей точки зрения придерживается экономист А.Э. Котляр, который считает, что цели политики занятости связаны с проблемами использования труда - повышением его продуктивности. Этому должны способствовать сдвиги в структурах занятости (отраслевой - за счет возрастания доли передовых технологий, профессионально-квалификационной - за счет увеличения удельного веса квалифицированного труда и современных профессий, демографической - за счет более образованной молодежи) [8,

с. 41]. Важным направлением политики занятости на современном этапе должно стать решительное сокращение излишних масс ресурса труда (скрытой безработицы).

Цели же политики на рынке труда - способствовать работодателю - собственнику рабочих мест в приобретении ресурса труда определенного качества, создавая тем самым предпосылки соединению факторов производства. Ищущим работу людям должно оказываться содействие в подборе рабочего места по возможности в соответствии с профессионально - квалификационными, демографическими и иными характеристиками, безработным предоставляются услуги по обучению (профессиональная переподготовка и повышение квалификации) и т.п.

По мнению И. Заславского, разделение политики занятости и политики на рынке труда сводится к разнице в использовании разных форм и методов регулирования на разных уровнях управления. Так объектом регулирования на федеральном уровне будет занятость населения РФ, а на уровне субъекта РФ - региональный рынок труда [5, с. 23].

Оригинальный ответ на вопрос о взаимосвязи занятости и рынка труда, как объектов государственного регулирования дают В.Н.Иванова и Т.И. Безденежных: "...очевидна тесная связь между системами занятости и рынком труда. Процесс регулирования занятости (деятельности населения) можно рассматривать только лишь в их взаимосвязи, придавая при этом большое значение рынку труда как системе (инструменту), обеспечивающей эффективную занятость населения" [7, с. 14]. Подобный подход, на наш взгляд, позволяет рассматривать конечную цель регулирования рынка труда как достижение определенного количественного и качественного уровня занятости.

Используемые в отечественной литературе словосочетания "государственная политика, влияющая на стабильность рынка труда и занятости" [10, с. 94] или "государственная политика в области содействия занятости населения и процессов на рынке труда" [2, с. 290] довольно точно отражают цели государственного вмешательства в сферу трудовых отношений, однако их основной недостаток в сложности и длине формулировок, поэтому мы предпочитаем использовать в данном контексте термин "государственное регулирование рынка труда".

При этом регулирование рынка труда может быть рассмотрено как в широком, так и в узком смысле этого термина.

В широком смысле слова регулирование рынка труда охватывает все процессы, связанные с формированием спроса и предложения ресурса труда. Его главная цель состоит в том, чтобы государство создавало с помощью комплекса экономических, административных, законодательных, организационных и иных мер максимально благоприятные условия для тех, кто может и хочет эффективно

работать, и поддерживало тех, кто в силу объективных обстоятельств не может найти работу.

Так как задача государственного регулирования рынка труда в широком смысле - способствование полной и эффективной занятости. Цели регулирования рынка труда в узком смысле термина - способствование работодателю в приобретении ресурса труда определенного качества, а ищущим работу людям - в подборе рабочего места в соответствии с их профессионально - квалификационными, демографическими и иными характеристиками. А также при необходимости в повышении их конкурентоспособности путем устранения объективных препятствий, (информационных, квалификационных, социальных, психологических), мешающих им занять имеющиеся вакансии или генерируемые экономикой новые рабочие места.

Таким образом, среди российских экономистов не осталось крайних противников регулирования рынка труда, существуют лишь различия во мнениях по поводу степени и способов этого регулирования. Некоторые экономисты придерживаются мнения о строгом контроле над процессами, происходящими на рынке труда. Они считают, что регулирование рынка труда должно быть активным и прямо направленным на рынок труда. Другие высказывают противоположное мнение - отвергают прямое вмешательство и считают несостоятельной стратегию развития, опирающуюся на доминирующую роль государства. В тоже время они избегают другой крайности - сведение государственного регулирования экономики к минимуму. Регулирование рынка труда, по их мнению, должно осуществляться с помощью законодательных актов или программ регулирования в случае возникновения кризисной ситуации, то есть от случая к случаю.

Итак, критическое рассмотрение основных концепций регулирования рынка труда позволило сделать вывод о том, что в экономической теории главным при рассмотрении регулирования рынка труда является определение степени вмешательства государства в процессы, происходящие на нем и определение методов и мероприятий регулирования рынка труда. В то же время специальные исследования механизма регулирования рынка труда как самостоятельной экономической категории практически отсутствует, его рассматривают только в рамках механизма регулирования экономики. Под механизмом государственного регулирования рынка труда нами понимается система отношений в трудовом обмене по поводу способа формирования воздействия государства на различные параметры рынка труда. Он выражает способ воздействия государства с помощью различных форм, методов и инструментов на элементы рынка труда и факторы, влияющие на них.

Как удалось установить, общепринятых теоретических положений о механизме регулирования рынка труда не существует даже в тех странах, где рынок труда давно сформирован и эффективно функционирует. Это связано с различиями экономической жизни, интересов различных социальных слоев в разных странах, временными различиями, особенностями экономических систем, в рамках которых используются те или иные методы регулирования рынка труда. В этой связи, для нашей страны с формирующимся рынком труда, ярко выраженными национальными особенностями и традициями, специфической демографической, социально-экономической и научно-технической средой необходим специфический механизм регулирования рынка труда.

Так, например, государственное регулирование рынка труда в странах с развитыми рыночными отношениями исходит из того, что активная жизненная позиция, стремление к развитию и самоутверждению, присущая корпорации, предприятию и любому трудящемуся, возникает не под влиянием директивных указаний со стороны и не под давлением каких-то внешних сил. Подобные устремления зарождаются не только как следствие внутренних побуждений и реализуются путем самостоятельных решений и действий, но и при создании для этого необходимых условий. Государство имеет возможность создать эти условия, которыми выступают конкурентная среда и наличие для всех примерно равных возможностей достижения наилучших результатов. Задача государства здесь состоит в обеспечении наиболее благоприятных экономических, социальных и культурных возможностей развития общества. Эффективность подобной концепции подтверждает опыт формирования западного общества 80-90-х годов. При этом государство, ни при каких обстоятельствах не выступает давящей директивной силой, наделившей само себя монопольными правами регулировщика рынка труда. Опыт развития цивилизации показывает, что подобная ситуация неминуемо приводит к исчезновению конкуренции и, как следствие, рынка труда. Государственное регулирование рынка труда в условиях рыночного хозяйства представляет собой систему методов законодательного, исполнительного и контролирующего характера, осуществляемых правомочными государственными институтами и обще-

ственными организациями в соответствии с общественно-необходимыми целями стабилизации и приспособления существующего рынка труда к изменяющимся условиям хозяйствования.

Поскольку, государство является основным субъектом регулирования рынка труда, то оно выполняет общие и специфические функции, которые не могут выполнять другие субъекты регулирования рынка труда. Именно государство во всех странах отслеживает и регулирует уровень безработицы. Исходя из этого, механизм государственного регулирования является важнейшей частью регулирования рынка труда. Разработка и использование данного механизма является одной из основных задач регулирования экономики.

Конкретные меры государственного регулирования рынка труда должны разрабатываться с учетом этапа социально-экономического развития народного хозяйства страны.

Так, на этапе экономического кризиса стратегия государства на рынке труда должна основываться на модели выживания и предполагать активное воздействие на спрос на ресурс труда и повышение инвестиционной привлекательности регионов. Основные задачи такой политики - поддержание социальной стабильности, уровня жизни населения, сохранение трудового потенциала страны, сдерживание уровня безработицы. Основные методы: активные мероприятия на рынке труда с применением гибких форм занятости и найма при соблюдении прав предпринимателей свободно управлять наймом и увольнением в целях повышения эффективности производства.

На этапе экономической депрессии стратегия государства на рынке труда должна быть направлена на поддержание сбалансированности спроса и предложения ресурса труда. Основной упор в этих условиях делается на исследование рынка труда, прогнозирование развития спроса на ресурс труда и планирование профессионально-квалификационной и других структур предложения ресурса труда.

На этапе экономического оживления и подъема, т.е. в ситуации, в которой находится Россия в настоящее время, стратегия государства на рынке труда должна быть направлена на поддержание продуктивной модели занятости, регулирование спроса и предложения ресурса труда и его цены с учетом стратегии социально-экономического развития общества.

Литература.

1. Антосенков Е. Мониторинг социально-трудовой сферы // Экономист. 1998. № 4.

2. Буланов В.С. Рынок труда. Учебник / Под. ред. проф. В.С. Буланова и проф. Н.А. Волгина. М.: Экзамен, 2000.

3. Бушмарин И. В. Трудовые ресурсы в экономике России и Запада. М.: Фолио, 1998.

4. Дятлов С. Рабочая сила в системе рыночных отношений. М.: Экономика, 1998.

5. Заславский И. К новой парадигме рынка труда // Вопросы экономики. 1998. № 2.

6. Заславский И. К характеристике труда в современной России // Вопросы экономики. 1997. № 2.

7. Иванова В.Н. Управление занятостью населения на местном уровне: Учеб. пособие. М: Финансы и статистика, 2002.

8. Котляр А.Э. О понятии рынка труда // Вопросы экономики. 1998. № 1.

9. Павленков В.А. Рынок труда. М.: Экономика, 1992.

10. Прокопов Ф.Т. Безработица и эффективность государственной политики на рынке труда в переходной экономике России. М.: ТЕИС, 1999.

11. Ракитский Б. Конкретно-исторические особенности становления рынка труда в СССР // Вопросы экономики. 1991. № 9.

12. Рофе А.И. Рынок труда, занятость населения, экономика ресурсов и труда / Под ред. А.И. Рофе. М.: НИК, 1997.

13. Семенов А. Приоритеты политики занятости в России // Экономист. 1998. № 3.

14. Шохин А. Рынок труда в СССР в переходный период // Вопросы экономики. 1991. № 9.

КИСЕЛЕВА Н.Н.

ЦИКЛИЧЕСКИЕ КОЛЕБАНИЯ В ОТРАСЛЕВОЙ СТРУКТУРЕ ЮЖНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

Родоначальником динамической точки зрения на экономические про-цессы, явления и категории принято считать Н.Д. Кондратьев. Но и до него существовали научные подходы к их исследованию во времени и простран-стве.

История анализа длинных волн в экономике начинается с середины прошлого века. Впервые о волнообразной природе развития социально- эко-номических систем было отмечено в 1847 году английским ученым Х. Клар-ком. Другой английский ученый, В. Джевонс, вошедший в историю как создатель теории, согласно которой кризисы перепроизводства объясняются по-явлением через определенные промежутки времени пятен на Солнце, пытал-ся доказать впервые на статистическом материале существование длитель-ных колебаний в экономике. В конце XIX века о существовании долговременных флуктуаций упоминал русский ученый М. Туган-Барановский.

Ярким проявлением динамического подхода является марксистская теория воспроизводства, поскольку развитие производства во времени лежит в основе кругооборота и оборота капитала. После К. Маркса в историческом плане наиболее значительными являются работы голландских экономистов-марксистов Я. Ван Гельдерена и С. де Вольфа. В 30-40-х годах концепция длинных волн получила продолжение и определенное развитие в работах Г. Менша С. Кузнеца, К. Кларка, У. Митчела, А. Бернса, З. Вантрупа, Э. Ваге-мана и др.

Проблеме экономической динамики уделяет значительное внимание Й. Шумпетер, считая, что динамична лишь та система, где осуществляется предпринимательство как форма инновационной деятельности [1, с.283]. В период послевоенного восстановления и подъема интерес на Западе к проблеме цикличности экономического развития заметно ослаб и оживился лишь в конце 60 - начале 70-х годов. В конце 60-х годов появляются научные исследования о циклическом развитии экономики зарубежных ученых П.Боккара, Э.Манделя, Л.Фонтвейя, а также теории волнообразного развития Л.А. Клименко, С.М. Меньшикова, А.В. Полетаева и др. В настоящее время наиболее известными являются следующие концепции волнового развития:

" монетаристские и кредитные концепции, согласно которым ключевую роль в возникновении колебаний играют денежные факторы [2, с.34];

" концепции, рассматривающие в качестве основного фактора, порождаю-щего циклические колебания, изменяющуюся интенсивность в воспроиз-водстве капитальных благ (Кондратьев, Мандель, Форестер, Стерман);

" теории, рассматривающие в качестве причин, порождающих волны, коле-бания в предложении отдельных факторов производства, которые и вызы-вают отклонения от тренда экономического развития (Фридмен (чередо-вание избытка и недостатка труда), Ростоу (недостаток и избыток пищи и сырья), теория Крейга и Уатта);

" инновационные (неошумпетерианские) концепции, акцентирующие вни-мание на переходе экономической системы из одного равновесного со-стояния в другое в каждой длинной волне. Особое значение в этой теории придается кластерам нововведений, создающие лидирующий сектор в экономике, расширение которого обуславливает соответствующий цикл экономической конъюнктуры (концепции Менша, Вейдлиха, Уордла, Вийкампа, Ньюкампа и др.) [3, с.53];

" институциональные концепции, согласно которым длинные волны порож-даются основными хозяйственными и политическими институтами (тео-рии Перес-Перес, Чандлера, Калецкого, Скрепанти).

Обобщая эти концепции, можно отметить, что все они исходят из того, что основным фактором, порождающим циклические колебания экономиче-ской системы, выступает изменение ее структуры.

Исследование динамики отраслевой структуры ЮФО и его субъектов на основе совместного анализа структурных и динамических характеристик ва-лового выпуска продукции по отраслям региональной экономики позволило выявить циклические колебания.

Для определения характера структурной динамики можно выделить 2 группы факторов, обус-

лавливающих рост объема выпуска. Первая связыва-ется с изменением объема выпуска под влиянием экстенсивных факторов (сохранение сложившейся структуры производства при количественном уве-личении факторов производства), а вторая сопряжена со структурными изме-нениями и инновациями. На их основе определяется значение структур-ной эластичности выпуска, позволяющее исследовать проблемы развития экономической системы, в частности, выявить фазы структурного цикла. Со-отношение между изменениями этих групп факторов характеризует темпы изменения отраслевой структуры и может быть интерпретировано как струк-турная эластичность.

В соответствии со значениями параметра структурной эластичности можно выделить 5 фаз структурного цикла:

1. Рост на основе структурных сдвигов. Рост объемов производства происходит за счет активного приспособления отраслевой структуры к по-требностям экономической системы, что проявляется через интенсивные структурные сдвиги. За счет изменения отраслевой структуры в пользу более инновационных отраслей достигается повышение качества продукции, рост производительности труда, ресурсосбережение. Количественными парамет-рами, описывающими инновационный рост, являются высокое значение тем-пов роста объемов выпуска, сопоставимость влияния экстенсивных факторов и факторов, связанных со структурными изменениями. Значение структурной эластичности колеблется в диапазоне от 0 до 1.

2. Рост на основе сложившейся отраслевой структуры. Такой тип роста характеризуется положительными темпами роста объемов производства и значением коэффициента структурной эластичности больше 1.

3. Фаза компенсирующего замещения. Рост на традиционной основе уменьшается, но сохраняется рост на базе структурных изменений. Темпы роста остаются положительными, структурная эластичность больше -1. Фаза компенсирующего замещения в начале цикла характеризует этап невыраженной деструкции, когда еще отсутствует запаздывание между ней и структурным сдвигом. В конце цикла возникает привыкание системы к фак-тору структурных преобразований, а это тоже уменьшает запаздывание меж-ду разрушением старого и появлением нового.

4. Стагнация. Спад из-за сокращения количества вовлекаемых в произ-водство ресурсов перестает компенсироваться ростом на базе структурной модернизации. Стагнация (застой) возникает из-за отсутствия инноваций, ре-сурсного дефицита, отсталых способов организации хозяйственного процес-са. Она характеризуется близкими к нулю значениями темпов роста произ-водства. Структурная эластичность меньше -1.

5. Структурный кризис характеризуется резким спадом объемов произ-водства в традиционных отраслях из-за сложности изменения технологии, ассортимента. С другой стороны, структурный кризис создает условия для постепенного увеличения замещающего воздействия со стороны факторов, обусловленных структурными изменениями. Значение структурной эластич-ности существенно меньше -1.

Исследование отраслевой динамики ЮФО (табл. 1) показало, что в 1997 г. в округе отмечается стагнация, которая в 1998 г. перерастает в струк-турный кризис (сворачивание традиционных производств, возрастание уров-ня структурной безработицы), вновь сменяющийся в 1999 г. стагнацией.

Стагнация и структурный кризис 1997-1999 гг. обуславливают необхо-димость структурных преобразований в экономике округа. В 2000 г. спад в ЮФО замедляется, и все большее значение начинает приобретать компенси-рующее влияние фактора структурных преобразований. Экономическая сис-тема переходит в фазу компенсирующего замещения, а затем с 2001 г. - к росту на основе сложившейся структуры (рис. 1).

Аналогичная картина наблюдается в большинстве субъектов округа (табл. 2).

В краткосрочном периоде такой тип роста можно расценивать как положи-тельную тенденцию. Он свидетельствует об устойчивости экономической системы, наличии ресурсов для развития производства. Однако в долгосроч-ном периоде сохранение роста на основе сложившейся структуры приводит к ухудшению условий воспроизводства. Так, все более стареет оборудование на действующих предприятиях. Из-за нарастающего истощения природных ресурсов приходится расходовать все больше труда и средств производства на их добычу. В результате экономический рост носит затратный характер. Долговременная ориентация на преимущественно экстенсивную динамику выпуска продукции ведет экономическую систему к тупиковым ситуациям. В конечном итоге из-за противоречий

между структурой производства и струк-турой потребностей такое развитие вырождается в застой.

Таблица 1 - Определение циклических фаз развития экономики ЮФО с 1997 по 2004 гг.

	Темпы роста объемов производства в сравнении с 1996 г., %				
	Под влиянием структурных сдвигов	Под влиянием экстенсивных факторов	Суммарные	Коэффициент структурной эластичности (Е)	Фазы цикла
1997	3.33342	-5.01289	-1.67947	-1.50383	Стагнация
1998	6.092258	-20.9106	-14.8184	-3.43233	Структурный кризис
1999	7.159367	-15.3081	-8.1487	-2.13819	Стагнация
2000	5.378825	-1.69357	3.685257	-0.31486	Фаза компенсирующего замещения
2001	6.639102	9.827924	16.46703	1.480309	Рост на основе сложившейся структуры
2002	9.11894	11.77015	20.88909	1.290736	Рост на основе сложившейся структуры
2003	10.1923	20.01761	30.20991	1.963994	Рост на основе сложившейся структуры
2004	9.666264	29.96484	39.6311	3.09994	Рост на основе сложившейся структуры

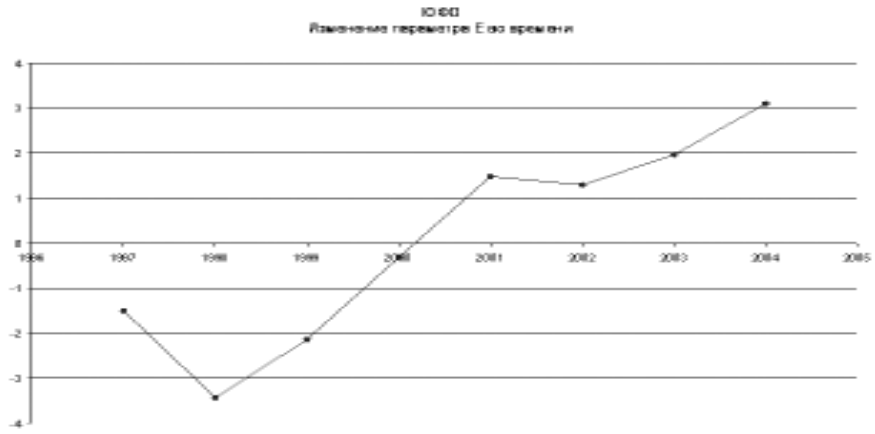


Рис. 1 - Структурный цикл в экономике ЮФО

Обозначения: Ир - инновационный рост, Эр - экстенсивный рост, Др - фаза дополняю-щего развития, Кр - фаза компенсирующего развития, С - стагнация, СК - структур-ный кризис.

Таким образом, для сглаживания циклических колебаний в каждом субъекте ЮФО, задача увеличения темпов роста производства продукции в основных отраслях экономики уже не является главной, поскольку рыночное саморазвитие хозяйст-вующих субъектов выдвигает на первый план более серьезные требования по изменению структуры реального сектора экономики. Дальнейшее социально-экономическое развитие зависит уже не столько от достижения определенных темпов роста объе-

мов промышлен-ного, сельскохозяйственного и иных видов производства товаров и услуг (хотя это важно), сколько от динамики структурных преобразований в экономике.

Таблица 2 - Определение циклических фаз развития экономики регионов ЮФО с 1997 по 2003 гг.

Регион	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Республика Адыгея	*С*	*С*	*С*	*С*	*С*	*С*	*С*
Республика Дагестан	*Кр*	*Кр*	*Кр*	*Др*	*Эр*	*Эр*	*Эр*
Республика Ингушетия	*Эр*	*Эр*	*Ир*	*Др*	*Др*	*Др*	*Эр*
Кабардино-Балкарская Республика	*С*	*С*	*С*	*Ир*	*Эр*	*Др*	*Эр*
Республика Калмыкия	*Ир*	*С*	*С*	*Кз*	*Ир*	*Ир*	*С*
Карачаево-Черкесская Республика	*С*	*С*	*С*	*Кз*	*Ир*	*Др*	*Эр*
Республика Северная Осетия – Алания	*С*	*С*	*Ир*	*Др*	*Эр*	*Эр*	*Эр*
Краснодарский край	*С*	*С*	*Кз*	*Ир*	*Др*	*Др*	*Эр*
Ставропольский край	*С*	*С*	*С*	*Ир*	*Др*	*Др*	*Эр*
Астраханская область	*Др*	*Кз*	*Ир*	*Др*	*Эр*	*Эр*	*Эр*
Волгоградская область	*С*	*С*	*С*	*С*	*С*	*С*	*Эр*
Ростовская область	*Кз*	*С*	*С*	*Кз*	*Ир*	*Ир*	*Эр*

Структурные изменения в экономике должны быть подчинены определенной цели развития, а именно формированию оптимальной структуры про-изводства в регионе. Экономический оптимум является выражением максими-зации объективной целевой функции экономической системы. Сущность опти-мальной структуры экономики заключается в наиболее благоприятном соотно-шении ее частей и взаимосвязей между ними, что создает условия для наиболее эффективного функционирования экономики в целях максимального удовле-творения экономических и социальных потребностей общества при наличии объективных ограничений в ресурсах. Оптимальность структуры можно охарактеризовать и как наиболее благоприятное для экономики территориального об-разования соотношение между ее структурными элементами, при котором эф-фективно функционирует хозяйственная система [8, с.187-188].

Создание оптимальной структуры является серьезным источником ее рос-та. Такое утверждение базируется на том, что за счет выбора наиболее удачных вариантов комбинации отраслевых и территориальных факторов экономическо-го развития можно значительно увеличить как экономический, так и экологиче-ский эффект. С точки зрения обеспечения устойчивого развития оптимальной является структура экономики, обладающая потенциалом максимально возмож-ного (при прочих равных условиях) удовлетворения общественных потребно-стей за счет внутренних факторов экономического развития. Оптимизация структуры экономики предполагает повышение уровня ее сбалансированности, пропорциональности, то есть ликвидацию сложившихся несоответствий.

Рыночный механизм показал ограниченность своих возможностей в фор-мировании оптимальной структуры экономики. В условиях ограниченности фи-нансовых ресурсов края процессы структуризации хозяйственного территори-ального комплекса приняли характер пассивного приспособления отраслевой структуры к конъюнктуре мирового рынка. Распределение ресурсов характери-зуется асимметрией: большее число занятых сосредоточено в обрабатывающих отраслях, большая доля фондов в сырьевых отраслях [9, с.129]. Наибольшее развитие получил материальный сектор экономики, характеризующийся низким инновационным уровнем и базирующийся на дополнительном вовлечении ре-сурсов, что и обусловило переход экономики с 2000 г. в фазу экстенсивного роста.

Изменить эту стихийно складывающуюся структуру и обеспечить интен-сивный рост возможно лишь посредством системы управления структурными сдвигами, направленной на создание условий для максимального удовлетворе-ния внутренних потребностей, формирование оптимальных пропорций произ-водства, достижение такого соотношения между элементами социо-эколого-экономической системы региона, при котором в экономику закладываются дол-говременные стимулы развития, обеспечивающие эффективное использование всех видов ресурсов.

Оптимизация структурных пропорций требует разработки программ инновационного развития,

которые учитывали бы региональные приоритеты развития и специфику каждого региона. Необходимо принимать такие про-граммы как на среднесрочный, так и на долгосрочный период, обеспечиваю-щие развитие инновационно активных отраслей, введение результатов науч-ной деятельности в хозяйственный оборот, в том числе содействие созданию и укреплению инфраструктуры поддержки инновационной деятельности (центров инжиниринга, венчурного предпринимательства, бизнес инкубато-ров, технопарков, инновацонно-технологических центров, офисов по транс-ферту технологий).

Литература.

1.Шумпетер Й. Теория экономического развития: исследование предприни-мательской прибыли, процента и цикла конъюнктуры. - М.: Прогресс, 1982.

2.Меньшиков С.М., Клименко Л.А. Длинные волны в экономике. - М.: Международные отношения, 1989.

3.Кузьбожев Е.Н., Самофалова Е.В. Управление структурной динамикой экономики региона. - Курск, 2003.

4.Регионы России. Социально-экономические показатели. 2002: Стат. сб. / Госкомстат. - М., 2002.

5.Регионы России. Социально-экономические показатели. 2003: Стат. сб. / Госкомстат. - М., 2003.

6.Регионы России. Социально-экономические показатели. 2004: Стат. сб. / Росстат. - М., 2004.

7.Регионы России. Социально-экономические показатели. 2005: Стат. сб. / Росстат. - М., 2006.

8.Экономическое развитие современной России / Под ред. Н.В. Яремчука. - М.: Премьера, 2005.

9.Колемаев В.А. Математическая экономика. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005.

КУЛИК А.И.

ПРИРОДА АГРАРНОГО КРИЗИСА СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Экономическая система периодически переживает спады и подъемы, имеющие различные временные или фазовые промежутки. На "длинные" волны или колебания с большим периодом накладываются циклы, имеющие меньшую фазу или период, приводящие к еще большим возмущениям в экономической системе, к глубоким кризисным явлениям. Для сельского хозяй-ства как структурного элемента экономической системы характерны общие закономерности развития, а также специфические тенденции, связанные с объективными особенностями сельскохозяйственного производства или субъективными решениями при проведении аграрной политики. Если в пла-новой экономике особенности, связанные со спецификой аграрного произ-водства, были в значительной мере нивелированы, то в условиях рынка пренебрежение ими приводит к существенным негативным последствиям, приводящим к системному кризису производства и управления.

Важнейшими особенностями аграрного производства являются:

1. Иммобильность производства и основных производственных фак-торов, в первую очередь земли.

2. Высокая конкуренция на рынке по основным продуктам питания обусловлена значительным числом независимых производителей сельхоз-продукции, которые имеют различные условия, степень доходности произ-водстваkак по количеству, так и по ассортименту и объему [1, с. 27].

3. Повышенный риск вследствие нерегулируемости природных факто-ров производства, незащищенности от возможных стихийных бедствий.

4. Длительность производственного цикла ставит сельскохозяйст-венное производство в весьма невыгодные условия для его кредитования в условиях рынка, когда оборачиваемости или чистой цене кредита прида-ется первостепенное значение, особенно в условиях инфляции. Это ослож-няет кредитование предприятий, предоставление заемных средств на льготных условиях.

5. Тесная межотраслевая взаимосвязь аграрного сектора с предпри-ятиями I и III сферы АПК. Существенна также роль аграрного сектора в обеспечении занятости населения. В этой связи уровень и темпы развития сельского хозяйства имеют важнейшее социально-экономическое значение для экономики страны. Так, рост производства сельскохозяйственной про-дукции на 1% обес-

печивает рост всей экономики на 2,3% [2, с.14].

6. Закон Энгеля, показывает, что с ростом дохода люди все меньшую часть получаемых денег тратят на питание. Сейчас в США, Канаде, Авст-ралии на питание тратится 8-10%, в Европе в среднем около 20%, в Банг-ладеш - 60% дохода.

С ростом дохода потребителя потребление сначала растет до точки насыщения, а затем начинает снижаться в первую очередь за счет более качественных субститутов (заменителей) данного продукта и увеличением спроса на непродовольственные товары и услуги. Для сохранения уровня потребления на прежнем уровне необходимо предложение более широкого перечня субститутов, расширение ассортимента качественной продукции. Но это позволит лишь удержать объем продаж в конкурентной борьбе. Говорить об увеличении можно лишь за счет вытеснения конкурентов (прежде всего импортеров), внедрения новых технологий, снижения из-держек, цены и повышения качества. Отсюда вытекает, что в сельском хо-зяйстве при высоком уровне и степени насыщенности продовольственного рынка проявляется тенденция падения доходов аграрного сектора.

В ходе проводившихся в последнее десятилетие экономических пре-образований функционирование агропромышленного комплекса страны со-провождалось существенными негативными последствиями. Итоги реформи-рования агропромышленного комплекса показывают, что за последнее десятилетие в отрасли наблюдается спад производства, ухудшилось финансовое состояние предприятий.

Долги сельскохозяйственных предприятий превышают годовую выручку от реализации всей продукции сельского хозяйства. Даже в 2002 году, когда экономическая ситуация на селе несколько улучшилась, 55 % сельхозпредприятий остались убыточными [3, с.103]. В 2003 году удельный вес убыточных сельскохозяйственных организаций составлял 49% [4, с. 121]. Значительно сократились основные производственные фонды, морально устарел и уменьшился машинно-тракторный парк. Если в 1991 году селу было поставлено 131411 тракторов, то в 2003 году - 8100 [4, с.43; 5, с.351]. Уменьшились посевные площади зерновых культур с 63,1 млн.га в 1990 году до 42,2 млн. в 2003 году, а валовые сборы зерна - на 53%, зернобобовых культур - на 82,2%. Снизилось производство сахарной свеклы (фабричной) с 23,3 млн.тонн до 15,2 млн. тонн. Во всех категориях хозяйств сократилась численность крупного рогатого скота с 57 млн.голов до 24,9 млн., в том числе коров с 20,6 млн. до 11,1 млн., свиней - на 55,3%, овец - на 76% [4, с. 260, 298, 370, 373, 376, 379; 5, с.340]. Практически приостановле-но строительство производственных помещений, резко снизился ввод в дей-ствие зданий социальной и культурно-бытовой сферы. Много усилий требу-ется специалистам хозяйств, чтобы сохранить семеноводство, генетический потенциал в животноводстве, квалифицированные кадры.

Таким образом, аграрной экономике присуще кризисное состояние. Основными признаками кризиса являются: спад производства, инфляция, безработица и взаимные неплатежи хозяйствующих субъектов. Эти признаки кризисной ситуации в рыночной экономике проявляются со всей очевидно-стью. Поэтому в экстремальных условиях оказывается большое количество предприятий. Следовательно, экономический кризис макроуровня является одной из первопричин кризисной ситуации микроуровня. Но отдельным ры-ночным субъектам свойственно попадать в состоянии кризиса и в перио-ды относительной стабильности национального хозяйства.

Все разнообразие аграрных кризисов можно разделить на три группы: импульсивные, циклические и трансформационные [6, с.21]. Причиной импульсивных кризисов являются природные катаклизмы, разру-шающие материально-техническую базу производства (наводнения, ураганы, извержения вулканов и т.п.), либо радикально изменяющие естественные ус-ловия хозяйственной деятельности (засухи, нашествия с/х вредителей и др.).

Трансформационные кризисы порождаются разрушением производи-тельных сил АПК, либо неадекватной ломкой сложившихся систем веде-ния хозяйства в результате социальных катаклизмов: войн, гражданско-го противостояния, волюнтаризма в руководстве народным хозяйством и т.п. Их отличительная особенность - неспособность к "самоизлечению". Поэтому, затяги-

вание военных действий или сохранение в руководстве народным хозяйством тех, чья деятельность (независимо от намерений) реально разрушает экономику, приводит к тому, что кризис набирает инерцию, а потому выход из него оказывается затяжным, весьма болезнен-ным со значительными разрушениями.

Циклические кризисы агросферы, в отличие от импульсивных и трансформационных, связаны не с природными и социальными бедствиями, а с глубоко экономическими причинами, с углублением противоречий в развитии производительных сил и производственных отношений. Известно, что в АПК циклические кризисы, в отличие от индустриальной и финансовой сферы, продолжаются значительно дольше - в течение двух десятилетий и более. Например, в сельском хозяйстве это объясняется гнетом земельной ренты и давлением на рынок мелкого товарного производства, сдерживаю-щего рассасывание товарных излишков - за счет хищнического использо-вания рабочей силы и природных ресурсов.

Современный аграрный кризис в нашей стране возник в 1990 году из-за непродуманной и неэффективной макроэкономической политики и определялся первоначально исключительно как трансформационный. Но, с начала 1992 года, т.е. на третьем году экономического спада, он стал разви-ваться не как кризис дефицита, а как кризис относительного перепроизводст-ва продукции. Создалась совершенно уникальная для России последнего де-сятилетия ситуация. Производство сокращается не потому, что достигнута высокая степень насыщенности рынка, а из-за административного сжатия платежеспособного спроса [7, с.6]. Произошло это также не потому, что су-щественно разрушены производительные силы и сложились крайне неблаго-приятные погодные условия. Наоборот, материально-технические и трудо-вые ресурсы села за первые два года кризиса изменились незначительно, их значительный подрыв начался позднее. В 1995 и 1998 годах кризисная си-туация усугубилась неблагоприятными погодными условиями.

Таким образом, современному аграрному кризису присущи черты не только трансформационного, но и импульсивного, и циклического кризи-сов.

Но это лишь первый шаг, поскольку к моменту преодоления вы-звавших кризис социальных факторов уже будет накоплен определенный запас негативных последствий: экономический спад, частичная деграда-ция рабочей силы и природных ресурсов, разрушение хозяйственных связей, сверхнормативное выбытие основных фондов и др. Поэтому вторым шагом становится в значительной мере решение тех же задач устранения дефицита средств производства и продукции АПК. Если же этот кризис затянулся и достиг значительной глубины, особенно остро встают проблемы инвестиционного обеспечения роста производства, бе-режного использования наличных мощностей, концентрации ресурсов там, где они способны обеспечить относительно большую отдачу.

Принципиально иначе должны решаться вопросы антикризисного управления при выводе экономики АПК из циклического кризиса, по-скольку для него характерен не дефицит, а относительное перепроизвод-ство продукции. Поэтому избавление от такого кризиса нужно искать на путях увеличения емкости аграрного рынка и такой перестройки структу-ры производства, которая позволит переориентировать часть производст-венных ресурсов на новые, в том числе неаграрные формы деятельности.

Расширение емкости аграрного рынка возможно и наиболее целесооб-разно проводить за счет увеличения занятости населения, более полного ис-пользования мощностей предприятия, потребляющих продукцию АПК, путем повышения зарплаты, пенсий, пособий. Для расширения рынка продукции АПК могут быть задействованы и многообразные способы ее удешевления: за счет снижения налогового бре-мени и рентных платежей, бюджетного стимулирования экспорта, а также реализацией продукции отдельным социальным группам по льготным ценам (школьное питание, отопление пенсионеров в сельской местности и т.п.).

Выбор предпочтительных вариантов - то ли расширение платежеспо-собности потребителей, то ли удешевление продукции - требует специаль-ных расчетов, с ориентацией на высшие критерии эффективности нацио-нальной экономики. Если расчеты показывают, что объемы производства продукции АПК превышает не только платежеспособный, но и действи-тельный потребительский спрос, следует принять меры для частичного использования излишков продукции - на пополнение резервных фондов и запасов, на технические нужды, на экспорт, в том числе в форме

товарно-го кредита. Одновременно должен быть рассмотрен вопрос о целесообраз-ности сокращения импорта товаров, сужающих отечественный рынок.

Одним из самых предпочтительных способов преодоления аграрных кризисов является профилактика. В отношении импульсивных - это создание мощных резервов и запасов продукции, средств производства, квалифицированной рабочей силы; налаживание и повышение качества службы предвидения и прогноза колебаний природных условий аграрно-го производства. В том, что касается циклических кризисов, наиболее радикальное средство - кооперирование производства; преодоление мо-нополии собственности, монополии хозяйства на земле; государственное регулирование отношений производства и потребления с целью недопуще-ния масштабов диспропорциональности, которые проявляются в кризисах.

Сопоставляя аграрные кризисы, которые переживала Россия в XX веке, отметим, что два из них (1914-1921 и 1941-1943 гг.) были вызваны жесткими мировыми войнами, два других (1929-1933гг. и 90-х годов) разворачивались в мирное время как результат деструктивной экономиче-ской политики. В 1929-1933 годах это была политика ускоренной кол-лективизации, без предварительного создания материально-технической базы коллективного труда. В 90-е годы аграрный кризис развивается как часть кризиса народнохозяйственного комплекса - в результате отказа от го-сударственного регулирования экономики, навязывания предприятиям со-циально менее зрелых форм собственности и способов ведения хозяйст-ва, общего усиления анархии в хозяйственных связях, бесхозяйственности и резким изменением механизмов присвоения условий и результатов производства.

Важным отличием кризиса 1929-1933 годов от современного кризиса является то обстоятельство, что хотя охватил он только сферу сель-скохозяйственного производства, но развивался на экономическом фунда-менте, прочность которого едва достигла дореволюционного уровня. Поэтому, несмотря на сравнительно небольшую продолжительность и глу-бину, этот кризис завершился жестоким голодом. Наоборот, кризис 90-х годов даже за более продолжительный срок не привел к столь катастрофиче-ским последствиям, поскольку к его началу страна накопила многократ-но большую способность противостоять кризисным воздействиям. Доста-точно сказать, что в 1990 г. в расчете на душу населения в России произво-дилось больше, чем в 1929 г., зерна - в 1,5 раза, мяса - в 2,2 раза, молока - в 1,8 раза, яиц - в 4,4 раза.

Кризис 90-х годов, который далеко не завершился к началу 2006 г., имеет все основания быть вписанным в историю как самый продолжитель-ный аграрный кризис XX века. Он существенно подорвал трудовой по-тенциал села и его материально-техническую базу, был значительно углублен неблагоприятными природными условиями отдельных лет. Во время НЭПа докризисный объем производства на душу населения уда-лось восстановить за 5 лет.

Своеобразие нынешнего кризиса состоит в том, что поскольку, в отли-чие от кризисов 1914-1921 и 1941-1943 годов, он развивается не под влия-нием военных действий, то и не сопровождается быстрым физическим уничтожением основных элементов производительных сил. В этом отношении имеется определенная аналогия с кризисом 1929-1933 гг. Но опять-таки, в отличии от последнего, сложилась ситуация, когда условия воспроизводства материально-технических ресурсов села принципиально хуже: если в 1929-1933 гг. свертывание объемов сельскохозяйственного производства сопровождалось ускоренным развитием промышленности, насыщением сельского хозяйства техникой и перспективными элемента-ми инфраструктуры, то с 1991 года, наоборот, поставки техники селу не-уклонно снижались, сельхозмашиностроение деградировало, сокраща-лись поставки и производство удобрений, катастрофически падала фи-нансовая и организационная дееспособность всего народнохозяйствен-ного комплекса. Поэтому естественно, что чем дольше будет продол-жаться нынешний кризис, тем труднее будет восстанавливать материаль-но-техническую базу АПК, тем сложнее будет выводить агропромышлен-ный комплекс из кризиса.

В результате кризиса 1914-1921 гг. сельское хозяйство России оказа-лось отброшенным в прошлое на 30 лет, в тридцатые годы - на 10 лет, в со-роковые - на 19 лет, а кризис 90-х годов отбросил российское село к пока-зателям производства на душу населения в 1955 г. (на 43 года в прошлое). При всем многообразии причин, создавших кризисную ситуацию в агропромышленном производстве, одна из главных состоит в утра-те управляемости

происходящими здесь процессами. Произошел распад организационной структуры АПК, в которую входили сельское, лесное, рыбное и водное хозяйство, перерабатывающая и пищевая про-мышленность, материально- техническое снабжение, аграрное сервисное обслуживание, сельское строительство.

Система государственного управления агропромышленным ком-плексом, как единым объектом, была ликвидирована. Взамен не было ни-чего создано, и образовался вакуум в системе управления. Непродуман-ные и научно необоснованные реорганизации государственных управленче-ских органов привели к рассогласованию функций управления на феде-ральном и региональном уровнях. Произошел разрыв вертикали системы го-сударственного управления агропромышленным комплексом.

Таким образом, современному аграрному кризису в России присущи черты не только трансформационного, обусловленного непродуманной и не-эффективной макроэкономической политикой, но и импульсивного, порож-даемого природными катаклизмами, разрушающими материально-техническую базу производства либо радикально изменяющими естествен-ные условия хозяйственной деятельности, и циклического кризиса, связан-ного с углублением противоречий в развитии производительных сил и про-изводственных отношений и проявившегося в сокращении объемов произ-водства из-за административного сжатия платежеспособного спроса.

Литература.

1.Айвазян З., Кириченко В. Антикризисное управление: принятие реше-ния на краю пропасти/ / Проблемы теории и практики управления. - 1999. - №4.

2.Огнивцев С. Современные проблемы моделирования АПК. // АПК: Экономика, управление. -1999. - №10.

3.Россия в цифрах: Стат.сб. / Госкомстат России. - М., 2003.

4.Сельское хозяйство, охота и лесоводство в России. 2004: Стат.сб. / Рос-стат. - М., 2004.

5.Российский статистический ежегодник: Стат.сб. / Госкомстат России. - М., 2003.

6.Загайтов И.Б., Терновых К.С.,Шевченко В.Е. Продовольственный кри-зис 90-х годов: проблемы и способы преодоления. - Воронеж: ВГАУ, 1999.

7.Ушачев И. АПК: политика стабилизации и экономического роста // Экономист. - 2000. - №3.

АНАЕВА З. К.

ПРОБЛЕМА МОБИЛИЗАЦИИ НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ В КАБАРДИНО-БАЛКАРСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ

Социально-экономическое развитие Кабардино-Балкарской республики в настоящее время во многом определяется уровнем поступлений налогов и сборов в бюджет и во внебюджетные фонды. Уровень налоговых поступлений в первую очередь, как это доказано многолетней практикой, зависит от существующей налоговой политики. Поэтому проведение эффективной налоговой политики - одно из важнейших условий социально-экономического роста региона, привлечения инвестиций и развития предпринимательской активности.

Организация рациональной системы управления бюджетными ресурсами и бюджетно-налогового планирования в процессе обеспечения финансирования региональных потребностей должна основываться на источниках и возможностях по мобилизации доходов в региональный и местные бюджеты. В этих условиях одной из ключевых задач социально-экономической и бюджетно-налоговой политики региона является выявление потенциальной способности генерировать бюджетные доходы, что осложняется отсутствием достоверной статистики региональной и местной базы: данные оказываются неточными или отсутствуют вообще.

Кабардино-Балкария - регион с наиболее неблагополучным положением по сбору налогов, о чем свидетельствует прирост недоимки в начисленных налогах (свыше 30 %) и обеспечивает всего лишь 0,12 % всех поступлений консолидированного бюджета Российской Федерации. Первоначальной проблемой такого неудовлетворительного состояния налогового механизма является то, что на терри-

тории республики не разрабатывается проект эффективной налоговой политики, что является необходимым условием для определения реальной базы по основным видам налогов и категориям налогоплательщиков. Это в конечном итоге дает возможность выявить конкретные меры по увеличению собираемости налогов и пополнению доходной части регионального бюджета.

Важнейшим шагом в этом направлении является исследование

факторов, влияющих на состояние механизмов организационно-правового регулирования в сфере налогообложения. Объективный пофакторный анализ проблем неудовлетворительного состояния налоговых поступлений в бюджетную систему позволяет выявить и, по возможности, устранить причины их снижения. Кроме того, правильный детальный анализ позволяет обнаружить резервы для пополнения доходов бюджетов, определить налоговую нагрузку в целом по республике и по отдельным крупнейшим налогоплательщикам, объективно оценить работу налоговых органов по мобилизации доходов в бюджет. Благодаря глубокому системному анализу проблем правового обеспечения налоговой политики можно, прежде всего, оценить уровень возникающих дисбалансов в сфере регионального налогообложения, нарушающих общее равновесие экосистемы.

Одним из наиболее значимых примеров, характеризующих неудовлетворительное состояние механизмов правового регулирования в сфере налогообложения, является проблема мобилизации налога на прибыль.

Структура налогооблагаемой базы по налогу на прибыль представлена в таблице 1.

Таблица 1

Структура налогооблагаемой базы КБР по налогу на прибыль.*(тыс. руб.)

Показатель	2000	2001	2002	2003	2004
Налоговая база	485525,8	790787,2	1007642,6	1593781,5	1505239,6
Плановая сумма поступлений	142626,5	206498,8	290234,3	277793,0	372707,5
Фактическая сумма поступлений	142802,0	211818,0	258370,0	335533,0	314137,0
Процент выполнения плана	100,12	102,57	89,02	120,78	84,28
Удельный вес в общем объеме поступлений,(%)	6,30	8,66	12,16	17,00	19,18

*По расчетам автора

Как видно из таблицы 1, происходит увеличение фактической суммы поступления налога на прибыль. Этому способствовало увеличение налогооблагаемой базы, что, в свою очередь, находится в прямой зависимости от финансового результата деятельности организаций. Преобладающую роль в формировании налогооблагаемой базы республики играют предприятия таких отраслей, как машиностроение (30% от полученной прибыли), строительство (14%), электроэнергетика (10%). Примерно одинаковы доли с преобладанием прибыли над убытками пищевой промышленности, торговли и общественного питания.

Анализ выявил следующие основные причины влияния на объем поступлений налога на прибыль в соответствии с нововведениями гл. 25 НК РФ:

1. Перечень расходов, учитываемых в целях налогообложения, открыт. Для налогоплательщиков это является положительным фактором, так как организации в уменьшение налогооблагаемой прибыли должны учитывать все расходы, связанные с их производственной деятельностью. Вместе с тем законодательством предложено учитывать и расходы социального характера, не относящиеся к производству продукции (на социальную поддержку инвалидов, связанные с содержанием объектов общественного питания, добровольное социальное страхование работников и др.).

2. Новый порядок начисления амортизации увеличил суммы амортизационных отчислений в целях налогообложения. Увеличение произошло в связи с тем, что сроки эксплуатации, на основании которых определяются нормы амортизации, значительно сокращены по сравнению с ранее действовавшим порядком, что приводит к значительному росту указанных начислений. Кроме того, появилась возможность начислять в целях налогообложения амортизацию по жилому фонду, который

используется для извлечения дохода.

3. Новый порядок учета расходов, связанных с изготовлением конкретных видов продукции (распределение этих расходов на прямые и косвенные). Это позволяет налогоплательщику учесть свои расходы, не дожидаясь их возмещения путем реализации своей продукции, для производства которой они осуществлены. Фактически государство кредитует организации, позволяя им не платить налоги с реально полученной прибыли, уменьшая ее на часть расходов, связанных с производством продукции, которая в свою очередь, может быть, не продана, либо передана безвозмездно.

4. Нормы гл. 25 НК РФ позволяют учитывать в уменьшение налоговой базы все убытки, полученные налогоплательщиком в ходе своей деятельности, в том числе убытки от снижения недоамортизированного имущества.

5. Особый порядок уплаты налога с налоговой базы переходного периода. Он предполагает уплату этого налога в течение 5 лет.

Поступление налога на прибыль зависит от уровня цен на продукцию, производимую и реализуемую налогоплательщиком, как на внутреннем, так и на внешнем рынках. Рост цен на сырье, увеличение тарифов на электроэнергию приводит к повышению затрат предприятий и, следовательно, к снижению поступлений налога на прибыль. Эти нововведения повлияли на объем поступлений налога на прибыль следующим образом. Так, предусмотренное НК РФ расширение объема и состава затрат значительно понизило налоговую базу прибыли, что привело к существенному выпадения поступления налога на прибыль в бюджет.

Также уровень поступлений налога на прибыль зависит от качества работы налоговых органов по администрированию налога на прибыль. Принятые меры по улучшению налогового администрирования (например, погашение недоимки прошлых лет, улучшение контрольной работы и др.) в некоторой степени позволили снизить потери бюджета по данному налогу.

Таким образом, в текущем налоговом производстве Кабардино-Балкарской республики, несмотря на явные позитивные изменения, продолжает существовать множество проблем, касающихся порядка формирования отдельных налогов и сборов, их зависимости друг от друга и от других элементов хозяйственного механизма республики: ценообразования, кредитования, финансирования и т.д.

АНАЕВА З. К.

АНАЛИЗ ПУТЕЙ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПРАВОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ КАБАРДИНО-БАЛКАРСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

Для того чтобы налоги в полной мере соответствовали предъявленным требованиям, необходима выработка долгосрочной концепции развития и совершенствования налоговой системы, в которой были бы сформулированы цели и задачи ее развития, обоснована налоговая политика. Главной целью в данном направлении является обеспечение приемлемых как для государства, так и для налогоплательщиков условий налогообложения, создание налоговой системы, способной обеспечить государство достаточными финансовыми ресурсами за счет создания благоприятных условий для развития предпринимательства и расширения на этой основе налогооблагаемой базы. Одним из первых шагов в данном направлении является Налоговый Кодекс РФ. Введение с 2001г. специальной части НК РФ должно было способствовать решению следующих основных задач, направленных на совершенствование налоговой системы:

Совершенствование налогового законодательства, обеспечение стабильности налоговой системы и повышение ее прозрачности и справедливости, увеличение на этой основе доходной базы бюджетной системы путем расширения налогооблагаемой базы, сокращения нелегального оборота.

Оптимизация налоговой нагрузки. Необходимо уточнить ее настоящее состояние, а также, к какому уровню стремится Правительство. Она выражается отношением суммы налогов и сборов к валовому региональному продукту. Однако это среднестатистический и неточный показатель, если учесть тот факт, что налоги платят конкретные юридические и физические лица, тогда как ни статистика, ни отчетность не могут дать достоверную оценку, сколько будет платить отдельно взятый на-

логоплательщик. Между тем расчеты показывают, что доля доходов, изымаемых у добросовестного налогоплательщика, может достигнуть 40-50 %. По данным УФНС России по КБР сегодня по трем основным видам налогов (налог на добавленную стоимость, налог на прибыль и акцизам) нагрузка по доле к ВРП увеличивается. Кроме того, надо разъяснить, какие отрасли и налогоплательщики реально ощутят снижение налогового бремени, а для каких оно может, наоборот, возрасти. Необходимые расчеты в данный момент отсутствуют, что делает конечные результаты процесса снижения налоговой нагрузки непредсказуемым. В любом случае увеличение общей нагрузки на экономику в целом - не самоцель, а инструмент финансового оздоровления и подъема экономики КБР.

Анализ показывает, что нагрузка по некоторым налогам увеличивается, а по другим, по которым возникают обязательства у большинства налогоплательщиков, уменьшается. Данный факт и приводит к тому, что общая налоговая нагрузка в республике, с учетом ее неравномерного распределения по категориям налогоплательщиков и отраслям народного хозяйства, и больших масштабов уклонения от уплаты налогов и сборов, низкая. Это влечет за собой негативные экономические процессы. Хочется здесь отметить, что, если учитывать и то обстоятельство, что огромное количество плательщиков "умудряются" вообще обходить налоговую систему стороной, то вся нагрузка лежит на плечах той другой части, которая добросовестно отвечает по своим налоговым обязательствам.

Уменьшение числа налогов и сборов. Основным направлением деятельности в регионе здесь является отмена оборотных налогов, а также налогов малоэффективных, но дорогих в плане администрирования. При проведении данных преобразований следует учитывать, что Кабардино-Балкария обеспечивает мобилизацию налоговых поступлений по всем трем уровням бюджетной системы: федеральный, региональный и местные уровни. Окончательное принятие Налогового кодекса РФ привело к печальному результату: местные бюджеты опираются в основном только на три вида налога (земельного налога, транспортного налога и имущественного налога), а также на лицензионные сборы. Это должно обеспечить финансовую базу местных бюджетов республики собственными доходными источниками. Таким образом, одним из важнейших методов совершенствования налоговой политики является оптимизация состава и структуры налоговых платежей. То есть систему налоговых платежей следует сокращать до возможного минимума. Анализ структуры налоговых доходов бюджета КБР по годам показывает, что бюджетообразующими налогами на региональном уровне являются налог на прибыль, НДС, налог на доходы физических лиц и акцизы. Такие налоги, доходы по которым мизерны, не должны, на мой взгляд, обременять систему региональных и местных налоговых платежей.

Упорядочение налоговых льгот является не менее важной проблемой на сегодняшний день. Комплекс налоговых льгот в большей степени подвергается радикальным корректировкам. Действительно, сумма предоставляемых льгот достигает в настоящее время внушительных размеров. Необходимо унифицировать льготы, резко сократить их число, сделать их более прозрачными и повысить их стимулирующую и регулирующую роль. Для этого необходимо системная концепция, чтобы избежать произвольной отмены одних налогов и появления других.

На сегодняшний день республика идет к тому, что происходит процесс постепенной отмены льгот с одновременным снижением ставок налогов, но, однако, к каким последствиям это приведет, покажет время.

Снижение ставок налогов с одновременной отменой налоговых льгот. Тенденция последнего времени - это сокращение ставок по закрепленным на территории налогам с одновременным упразднением всех льгот. Отмена налоговых льгот обеспечит всем участникам региона одинаковые условия для ведения бизнеса, и может привести к сокращению теневого сектора экономики и отказа налогоплательщиков от использования различных схем уклонения от уплаты налогов.

Однако снижение ставок и отмена налоговых льгот - шаг довольно серьезный, который должен опираться на конкретные расчеты и закономерность изменения экономических показателей. Снижение ставок налогов может придать стимул к долговременному расширению хозяйственной активности и соответственно к гораздо большему росту выпуска продукции. Такой вариант развития событий правдоподобен, хотя его чрезвычайно сложно смоделировать.

Облегчение налогового бремени при прочих условиях способно вывести "из тени" значительную часть экономической активности. Это, в свою очередь, существенно расширить налоговую базу и послужит определенной компенсацией государству в виде дополнительных поступлений. Такое пред-

положение вполне реалистично. Однако и его нелегко проверить в цифрах. Трудности здесь связаны не столько с оценкой размеров теневого сектора, сколько с измерением степени его чувствительности к изменению налоговых ставок.

Смена режима налогообложения может отразиться на налоговой дисциплине предприятий. Чем обременительнее выплаты, тем чаще они производятся не полностью, не в срок или не производятся вообще. И, наоборот, облегчение налоговой нагрузки способствует более регулярному и полному выполнению налогоплательщиками своих налоговых обязательств. Поэтому здесь выбрать одно из них и ждать эффективного результата нереально. Необходимо провести одновременно комплекс мероприятий с одновременным социально-экономическим анализом на всех уровнях управления процессом. Следует учитывать, что своевременная обработка и анализ дают возможность делать правильные выводы о результатах практической работы по проведению определенной задачи намечать пути повышения ее качества.

Кроме того, снижение налоговых ставок должно положительно отразиться на стимулах к труду и предпринимательской активности, что приведет к росту производительности труда и увеличению выпуска продукции, потребительского спроса вследствие роста необлагаемого дохода. Все это в конечном итоге способствует увеличению государственных доходов, сдерживанию роста цен и инфляции, выходу "на свет" теневой экономики.

Таким образом, бюджетный эффект от отмены налоговых льгот и снижения налоговой ставки может оказаться гораздо выше, чем предусмотрено правительством КБР за счет большей прозрачности системы.

Данное предложение также сталкивается с некоторыми проблемами. В первую очередь в невыгодном положении окажется сельское хозяйство, которое в массовом порядке пользуется налоговыми льготами. Вторая категория пострадавших - это предприятия и организации инвалидов, творческие союзы, организации условно-исполнительной системы, то есть все те, кто имеет существенные льготы по действующему законодательству.

Таким образом, необходимость очередного шага реформирования налоговой системы очевидна: остро стоит проблема налоговой нагрузки на производителя, экономическое развитие осложняется большим количеством налогов и налоговых льгот, их неупорядоченностью и противоречивостью. Особенно это касается малого предпринимательства.

Следует отметить, что налоговая политика КБР не должна ставить целью кардинальное изменение действующей налоговой системы, более реалистичным является ее эволюционное преобразование, обеспечивающее устранение присущих ей недостатков и перекосов и направленное на создание рациональной, справедливой, стабильной и предсказуемой налоговой системы. При этом необходимо учитывать, что воздействие налоговой системы на экономику происходит не прямо, а опосредованно с некоторым опозданием, так как осуществляется через участие государства в распределении и перераспределении ВВП.

Главный вектор налоговой политики - стимулирование роста реального сектора экономики и обеспечение сбалансированности финансовых

интересов региона и налогоплательщика. В рамках налоговой реформы этого планируется достичь за счет: снижения налогового бремени на налогоплательщика; выравнивания условий налогообложения для всех налогоплательщиков; упрощения налоговой системы и сокращения количества налогов; повышения уровня нейтральности налоговой системы по отношению к экономическим решениям фирм и потребителей; снижения уровня издержек исполнения налогового законодательства, как для республики, так и для отдельно взятого налогоплательщика.

Снижение общего налогового бремени налогоплательщиков с одновременным его повышением на экономику в целом - работа очень кропотливая и требует ни один год. При решении данной задачи предполагается: более равномерное распределение налоговой нагрузки между налогоплательщиками; отмену налогов, рассчитываемых в зависимости от выручки предприятий; снижение налоговой нагрузки на фонд оплаты труда; увеличение налоговой нагрузки на экономику в целом.

Мероприятия в области налогового реформирования не должны ограничиваться совершенствованием законодательства. Они включают в себя также:

- установление жесткого оперативного контроля над соблюдением действующих законов;
- улучшение налогового администрирования за счет включения в налоговое законодательство

дополнительных механизмов и инструментов налогового контроля;

- сокращения числа контролирующих органов;
- ускорение и упрощение процедур обжалования решений и действий налоговых органов;
- усиления пропаганды идей серьезности, безнравственности и высокой общественной опасности налоговых преступлений.

Хочется отметить, что при проведении налоговой реформы, направленной на совершенствование налоговой системы, необходимо исходить из того, чтобы она не тормозила развитие хозяйства, а, наоборот, способствовала подъему экономики. Несомненно, на это потребуется ни один год. Реализация программы реформирования налогообложения позволит создать единую, согласованную и стабильную налоговую систему, обеспечивающую доходами федерального, регионального и местных бюджетов, а также сбалансированности общегосударственных и частных интересов.

ТАРТЫШЕВА Н.А.

НАПРАВЛЕНИЯ РЕГУЛИРОВАНИЯ АДАПТАЦИИ ПРОМЫШЛЕННОЙ КОРПОРАЦИИ К УСЛОВИЯМ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНКА

В настоящий момент корпоративный сектор можно по праву рассматривать как базис современной конкурентной экономики, поскольку последняя определяется наличием объединений крупных многоотраслевых или вертикально интегрированных корпораций, в рамках которых достигается растущая концентрация промышленного капитала, инвестиционных ресурсов, наукоемких технологий, высококвалифицированных кадров. На сегодняшний момент они охватили более 100 направлений деятельности в самых разнообразных отраслях народного хозяйства как показано на рисунке 1.

Диаграмма демонстрирует, что отечественные корпоративные структуры действуют в таких отраслях, как: 1) автомобилестроение; 2) АПК; 3) добыча/переработка морепродуктов; 4) легкая промышленность; 5) машиностроение; 6) металлургия; 7) оборонная промышленность; 8) приборостроение; 9) стройиндустрия; 10) судостроение; 11) ТЭК; 12) химия/нефтехимия; 13) ювелирная.

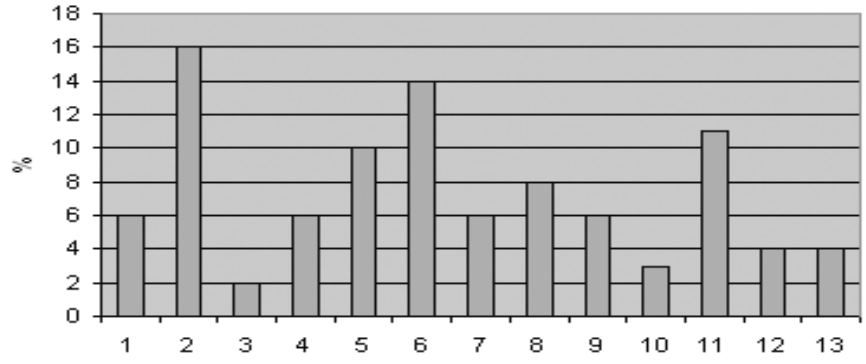


Рисунок 1. Отраслевое распределение корпораций в РФ, %.

В Ставропольском крае постоянство корпоративных образований становится приоритетным процессом рыночного развития экономических систем. В целом, совокупность официально зарегистрированных корпоративных объединений отличается достаточно широкой диверсифицированностью и представлены практически всеми, известными науке видами сложных хозяйственных структур (Рисунок 2).

Рисунок 2. Численность крупных и средних организаций корпоративного типа в некоторых отраслях производства (Приложение А).

Процесс адаптации промышленной корпорации как системы имеет сложную и противоречивую природу по той причине, что сама является подсистемой системы более высокого порядка и в то же время состоит из подсистем более низкого порядка, но являющихся относительно автономными. Сам процесс управления адаптивными системами носит также противоречивый характер. С одной стороны в условиях заметной флуктуации параметров внешней среды объективно желательно не вариативное воздействие управляющей системы на управляемую, то есть сильная и однозначная реакция на отклонения. С другой стороны рыночная природа взаимодействия подсистем внутри анализируемой системы не позволяют выполнять управленческие воздействия без учета факторов самоорганизации и автономности ее элементов.

Нарушение этих правил может привести к неустойчивости системы в целом. Достаточно вспомнить неудачные попытки применения административных мер регулирования рыночных отношений в форме ограничения вывода продукции за пределы региона, сдерживание роста цен на товары и услуги в рамках региона.

В принципиальном плане сущность регулирования процесса адаптации промышленной корпорации в условиях формирования рыночной системы хозяйствования (рисунок 3) заключается в том, чтобы параметры, влияющие на процесс формирования адаптивного организационного поведения управляемой системы (промышленной корпорации) находились в допустимых пределах, предусмотренных программой адаптации (общей либо специальной). Такое понимание справедливо, на наш взгляд, и для управления техническими и для управления социально-экономическими параметрами формирования адаптивного поведения промышленной корпорации как системы [1, с. 475].

В условиях неопределенности функционирования производственных (социально-экономических, социотехнических) систем возможны два направления регулирования адаптивного организационного поведения:

- путем компенсации отношений, то есть после получения информации об источнике и фактической величине возмущения в ходе управленческого воздействия, отклонения от нормы регулируемого параметра ликвидируется;

- путем регулирования отклонения фактического значения регулируемого критерия процесса формирования адаптивного организационного поведения от его регламентированного значения.

Из рисунка 3 видно, что на входе (Y) имеется определенней набор адаптационных ресурсов, которые в анализируемой системе (S) в ходе управленческих, технологических и других процедур и процессов преобразуются в результате деятельности системы по формированию адаптивного организационного поведения (X) .

На рисунке мы видим основные компоненты процесса регулирования адаптации промышленной корпорации к условиям рынка:

Y - вход системы (энергетические, информационные, материально-технические, людские ресурсы); X - выход системы (фактические количественные и качественные параметры оценки целей управления: прибыль, рентабельность, объем производства, номенклатура товаров и услуг и так далее);

ХС - величина корректирующего параметра, то есть количество ресурсов, дополнительно необходимое для достижения нормативной характеристики цели; Хо - нормативное значение цели управления (прибыль, рентабельность, объемы производства, номенклатура товаров и услуг и так далее); S - объект регулирования, управляемая система (промышленная корпорация); R - регулирующая система, управляющая система - аппарат регулирования; лицо, принимающее решение по управлению процессом адаптации в промышленной корпорации; ИЗМ - измерительный, контролирующий элемент (метрологическая база социально-экономической системы, результаты анализа производственно-хозяйственной деятельности, иная информация, оценивающая уровень достижения цели); РЕГ - регулятор - лицо, принимающее решение по формированию адаптивного организационного поведения; ИСП - исполнительный элемент (приказ, распоряжение, указание на формирование процесса адаптации); И - корректирующий сигнал Программы адаптации (обоснованные и отмеченные в приказе, распоряжении, указании параметры дополнительных направлений деятельности корпорации по формированию адаптивного организационного поведения).

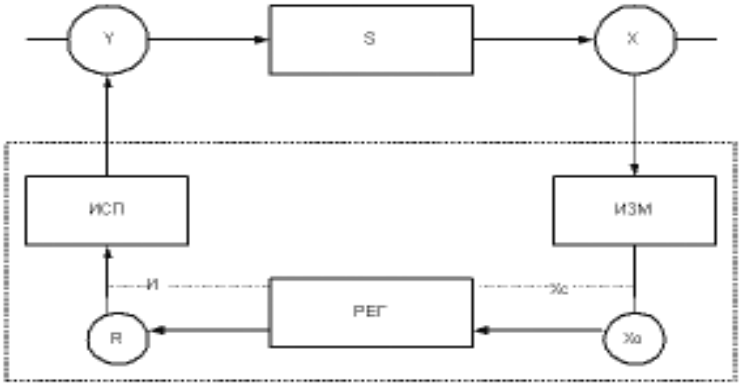


Рисунок 3. Процесс регулирования адаптации промышленной корпорации к условиям рынка.

Этим результатом может быть или полное достижение поставленной цели по адаптации организации к условиям рыночной системы хозяйствования, либо ее частичная реализация или отрицательный результат, не приводящий к достижению цели формирования адаптивного организационного поведения. Для корректировки параметров функционирования социально-экономической системы предусмотрена регулирующая система, включающая систему мероприятий. Например, программы адаптации (общей или специальной), назначение которой заключается в приведении полученных фактических результатов деятельности корпорации в соответствии с планируемыми в организации на уровне ее поведения в целом и его сотрудников, в частности.

Измерительный элемент (ИЗМ) регистрирует фактическое значение выходного параметра (Х) и устанавливает разрыв между нормативным (X_o) и фактическим (Х) . Корректирующий сигнал (И) можно представить в виде экономико-математической модели в виде следующей формулы

$$И = K(X_o - X_c) = K\Delta X \qquad (1)$$

где К - коэффициент пропорциональности.

При этом, в качестве корректирующего сигнала может быть набор дополнительных мероприятий, включенных в Программу адаптации сотрудников, по совершенствованию адаптивности вновь прибывающих работников и как следствие улучшению показателей промышленной корпорации (прибыльности, рентабельности, эффективности). Именно этот сигнал, представленный в форме различных мероприятий, включенных в Программу формирования адаптивного организационного поведения ликвидирует отклонение ΔX . При этом обратная связь между выходом и входом в системе (S) может быть как положительной, связанной с совершенствованием процесса адаптивности сотрудников промышленной корпорации в условиях рынка, так и отрицательной, связанной с низким уровнем адаптивности организации и ее сотрудников, а следовательно и со снижением результатов функционирования промышленной корпорации в условиях рынка.

Управляющее воздействие может быть внутренним, то есть исходящим из одного из элементов самой управляемой системы. И в этом, случае мы имеем дело с самоуправлением или внутренним управлением. Например, управленческое воздействие принимает аппарат управления предприятия. Управленческое воздействие может быть предпринято другой системой, находящейся вне анализируемой промышленной корпорации как системы. В этом случае управление называется внешним. Например, управленческое воздействие принято муниципальным органом управления.

В то же время, считаем, что схема процесса регулирования адаптацией промышленной корпорации к условиям рынка приемлема и для регулирования адаптивного организационного поведения сотрудников к организационному окружению промышленной корпорации. Человеческие ресурсы также являются мощным фактором окружающей среды. Необходимо понимать, что ими руководят определенные общественные институты, намерения, предпочтения, ценности и прочие факторы. Поэтому невозможно так просто регулировать поведение людей ни в рамках управления персоналом, ни силами высшего руководства компании.

В современных условиях внутреннее и внешнее управление процессом формирования адаптированного организационного поведения сочетаются друг с другом и приоритет, как правило, отдается внутреннему управлению напрямую, связанному с реструктуризацией производства; изменениями организационной структуры управления, влияющими на эффективное функционирование промышленной корпорации; с процессом адаптации вновь, поступающего на работу в организацию, персонала. Практика убедительно доказывает, что именно адаптация человеческого фактора промышленной корпорации занимает главенствующее место в системе формирования адаптивного организационного поведения.

Процесс формирования адаптированного организационного поведения работника начинается с вхождения человека в организацию. С этого момента происходит взаимодействие между ним и организационным окружением. Это взаимодействие можно назвать процессом взаимной адаптации, в ходе которого человек накладывает отпечаток на организацию, и наоборот. Работник по своей социально-экономической природе участвует в производственной деятельности как ее многогранный субъект: экономический - производитель и потребитель благ; биологический - носитель определенной телесной конструкции и физического здоровья; социальный - член определенной группы; политический - гражданин государства, член политической партии; разумный - имеющий особый интеллект и определенную систему знаний [2, с. 228].

И тогда формирование организационного поведения персонала в корпорации превращается в решающее условие не только ее экономического роста, но и экономического роста всего национального хозяйства. С этих позиций, основной тенденцией развития рыночной системы выступает процесс превращения "организационного потенциала" корпорации в "организационный потенциал" общества. Это означает непосредственную переориентацию организационных усилий корпоративного вектора на службу всей экономике в целом. Отсюда, проблема конкурентоспособности национальной производственно-хозяйственной системы, может быть решена только за счет активизации изменений при формировании организационного поведения на уровне национальной корпорации.

Литература.

1. Математика и кибернетика в экономике. Словарь-справочник. М.: Экономика, 1975.

2. Энциклопедия рыночного хозяйства. Ресурсный потенциал экономического роста. М: Экономическая литература, 2002.

Приложение А

Организации корпоративного типа в Ставропольском крае

Корпорации: ЗАО Фирма "Агропромышленная финансовая корпорация"; ООО "Медицинская корпорация "Дом стоматологии"; ГУП "Ставропольская продовольственная корпорация"; ООО "Универсальная промышленная корпорация "Унипром-2"; ООО "Благодарненская продовольственная корпорация"; ООО "Корпорация лекарства"; ОАО "Ставропольская корпорация "Неорганической химии"; ООО "Корпорация "Брик Филд Дизайн Строй Сервис"; ООО "Ставропольская вещательная корпорация"; ООО "Корпорация "АБП"; ООО "Производственно- строительная корпорация Кавказстройконструкция"; ООО "Агропромышленная корпорация"; ООО Агропромышленная корпорация "АЗАДДЕШ"; ООО "Северо-Кавказская продовольственная корпорация"; ООО "Агропромышленная корпорация - Нефтепродукт";

ООО Корпорация "Союз"; ЗАО "Агропромышленная корпорация "Агропромэкс"; ООО Корпорация "Фермер Ставрополья"; ООО "Ставропольская фондовая корпорация"; ООО Корпорация "Юг"; ТОО "Корпорация "Урал-Кавказ".

Холдинги: ЗАО "Управляющая компания СТЭК-холдинг"; ЗАО "Инвест-холдинг"; ООО "КМВ-холдинг"; ООО "Русский хлеб-холдинг"; ЗАО "Аква-ПКС Холдинг"; ЗАО "ФЭС Холдинг"; МХК "ЕвроХим".

Асоциации: Ассоциация "Биотех-69"; Ассоциация производителей пива "Ставрополье"; ООО "Ставропольская коммерческая ассоциация"; ООО "Ассоциация делового сотрудничества"; ООО "Ассоциация компьютерных центров "Южный мост"; ООО "Ассоциация международных контактов"; Ассоциация крестьянских фермерских хозяйств "Золотая рыбка"; Ассоциация крестьянских фермерских хозяйств "Сельхозтехника"; Ассоциация крестьянских фермерских хозяйств "Степь"; Ассоциация крестьянских фермерских хозяйств "Ставрополье"; Ассоциация крестьянских фермерских хозяйств "Лесок"; Ассоциация крестьянских фермерских хозяйств "Заря"; Ассоциация крестьянских фермерских хозяйств "Труд"; Ассоциация крестьянских фермерских хозяйств "Луч"; Ассоциация крестьянских фермерских хозяйств "Истоки"; Ассоциация крестьянских фермерских хозяйств "САС"; Ассоциация крестьянских фермерских хозяйств "Марьинская казачья община"; Ассоциация крестьянских фермерских хозяйств "Спутник"; Ассоциация крестьянских фермерских хозяйств "Земледелец"; Ассоциация крестьянских фермерских хозяйств "Возрождение"; Ассоциация крестьянских фермерских хозяйств "Кировская"; Ассоциация крестьянских фермерских хозяйств "Хлебная нива"; Ассоциация крестьянских фермерских хозяйств "ОРАЛ"; Ассоциация крестьянских фермерских хозяйств "Земля и Воля"; Ассоциация крестьянских фермерских хозяйств "Кутина"; ООО "Внешнеэкономическая ассоциация "Деловой клуб";

Концерны: ООО "Концерн "Буденновск-сервис"; ООО "Концерн "Индустриально-строительный комплекс"; ООО "Концерн Энергомера"; ОАО Научно-производственный концерн "ЭСКОМ"; ООО "Концерн Энергия"; ООО "Производственно-финансовый концерн "ТИТАН"; ООО "Концерн "Содружество"; ООО Концерн "Технолог"; ЗАО Концерн "Нефтепродукт"; ЗАО "Концерн Спектр"; ООО Концерн "Лилия-Инвест"; ОАО Концерн "Ставропольплодовощпром"; ООО Научно-производственный концерн "Скиф"; ЗАО "Концерн Колиев продукт"; ООО Концерн "Риста"; ООО "Концерн "ГРиС" (принадлежит полностью иностранному инвестору); Государственно-кооперативный концерн "Ставропольвиноградпром"; ООО Концерн "Бонус"; ООО "Суворовский производственно-коммерческий концерн "Проминвест".

Тресты: ООО "Трест Промстроймонтажпроект"; МУП "Производственный трест жилищного хозяйства"; ОАО "Трест Агропромдорстрой"; ОАО "Трест Агродорстрой"; МУП "Жилищно-эксплуатационный трест" г. Буденновск; ОАО "Ставропольский трест инженерно-строительных изысканий"; ООО "Трест Ремтрубсервис"

ХБЛИКЯН А.К.

УПРАВЛЕНИЕ ОБЪЕМОМ ЗАКАЗА ПРЕДПРИЯТИЯ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ

Основные подразделения предприятия рассматривают вопрос управления запасами в рамках своих собственных интересов. Последние определяются конфликтностью целе-вых установок, определяющих порядок их деятельности. Так, например, службы сбыта и маркетинга нацелены на рост объемов продаж и на полное удовлетворение потребностей покупателя. Следовательно, они будут добиваться увеличения запасов на всех стадиях производства, чтобы не сорвать поступающие заказы. Такая же позиция поддерживается и производственной службой, так как высокие нормы запасов обеспечивают надежность в работе и предотвращают срывы и простои. Наряду с этим финансовый или плановый от-дел, занимающиеся управлением затратами на предприятиях, стремятся к сокращению за-пасов до минимально возможного уровня, уменьшая тем самым затраты на хранение и увеличивая оборачиваемость текущих активов.

Цель статьи - определение оптимального размера партии поставки товара для предприятия оптовой торговли, обеспечивающего минимальные затраты на поставку то-вара и его хранение на складе.

На практике возможны два пути решения проблемы конфликта целей:

-политика по запасам определяется влиянием одной из его структур;

- политика по запасам регламентируется на более высоком уровне управления ис-ходя из стратегических приоритетов фирмы в целом, устанавливающих компромисс меж-ду рисками и затратами или ликвидностью и оборачиваемостью.

Второй путь труднее и требует присутствия навыков не только в вопросах управ-ления затратами, но и стратегического образа мышления у руководства.

С точки зрения высшего менеджмента, управление запасами - это балансирование между двумя взаимоисключающими друг друга целями: сокращение суммарных затрат, необходимых для содержания запасов, и достижение максимальной надежности произ-водственного процесса. Данное утверждение позволяет сформулировать правило управ-ления запасами: увеличение запасов целесообразно до тех пор, пока ожидаемая экономия от повышения надежности производственного процесса (отсутствие срыва заказов) в свя-зи с увеличением запасов превышает затраты по их содержанию и отвлечение оборотных средств. В нестабильной экономике с высокой вероятностью невыполнения условий пер-воначальных контрактов или возникновением непредвиденных заказов, приведенное вы-ше правило следует скорректировать на затраты, связанные с отсутствием необходимой продукции.

Первый шаг в управлении запасами - выделение целевых показателей для отдель-ных структурных подразделений или ответственных лиц. К ним следует отнести:

- минимизацию суммарных затрат, связанных с запасами (стоимость хранения, стоимость выполнения заказа, стоимость оплаты банковского процента за кредит на обо-ротные средства, убытки, связанные с отсутствием необходимых товаров);

- ускорение оборачиваемости;

- снижение риска возможных срывов производственной программы или планов по продажам.

Наиболее удобным инструментом в управлении запасами, направленным на мини-мизацию суммарных затрат, считается модель оптимального размера заказа (EOQ) [1]. Причина популярности этой модели - простота математического аппарата, и хорошие ре-зультаты ее использования.

Проблема управления запасами в данной модели сведена к определению объема заказа (Q) и частоты выполнения заказов (f) за планируемый промежуток времени. По-следнее рассчитывается балансированием между затратами, связанными с выполнением одного заказа (C2(Q)), и затратами на хранение единицы запасов (C1) и оплату банковско-го процента за кредит на его приобретение. Размер заказа следует увеличивать до тех пор, пока снижение затрат на заказ перевешивает увеличение затрат на хранение.

В рассматриваемой модели, величины заказов и период между поставками прини-маются постоянными величинами. Введенное в модель ограничение по единовременной поставке новой партии в момент завершения запасов предыдущей, позволяет утверждать, что средний объем хранящихся на складе запасов равен Q/2. Соответственно, издержки хранения запасов за период между двумя поставками равны:

$$z_1 = \left(C_1 + a \cdot \frac{b}{T}\right) \cdot \frac{Q}{2} \qquad (1)$$

а стоимость выполнения заказа

$$z_2 = C_2(Q) \cdot \frac{S}{Q} \qquad (2)$$

где S - потребность в продукции за отчетный период; a - оптовая стоимость еди-ницы продукции (марочный коньяк) на заводе изготовителе; b - банковский процент за пользование кредитом; T - число интервалов, на которые разбивается рассматриваемый отрезок времени (год).

Дополнительные допущения, принятые в модели. Для расчета затрат по выполне-нию заказа к условию неизменной величины заказа прибавляется допущение о постоян-ной стоимости заказов. Поэтому затраты по заказу определяются как произведение затрат на один заказ на количество заказов за отчетный период (S/Q). В качестве рассматривае-мого отчетного периода принимается один месяц.

Оптимальный размер заказа получается при минимальных суммарных издержках по управлению запасами:

$$z = \left(C_1 + a \cdot \frac{b}{T}\right) \cdot \frac{Q}{2} + C_2(Q) \cdot \frac{S}{Q} \rightarrow \min \qquad (3)$$

Приравнивая первую частную производную от функции суммарных затрат по объ-ему заказа к нулю находим значение оптимального размера заказа (при условии что опти-мум имеется):

$$\frac{\partial Z}{\partial Q}=\left(C_1+a\cdot\frac{\theta}{T}\right)\frac{1}{2}-\frac{C_2(Q)\cdot S}{Q^2}=0 \quad \rightarrow \quad Q=\sqrt{\frac{2C_2(Q)S}{C_1+a\cdot\frac{\theta}{T}}} \qquad (4)$$

Как видно определение оптимального размера заказа по формуле (4) не представ-ляется возможным, поскольку величина C2(Q) - затраты связанные с выполнением (дос-тавкой) заказа зависят от его размера. Поэтому, определение оптимального размера заказа будем выполнять численно, на основе поиска минимума (3).

Наиболее критичным фактором для эффективного использования модели является возможность оценить затраты на заказ и расходы на хранение. Причем необходимо выде-лить именно переменные части затрат от заказа и единицы хранения запасов. Если пы-таться провести выделение с достаточно высокой степенью точности, то скорее всего ре-зультаты будут неутешительными - переменные затраты составят незначительную часть от совокупных расходов на хранение или доставку, которые, в свою очередь, очень трудно выделить из общехозяйственных расходов.

Доскональное исследование проблемы выделения переменных затрат скорее на-вредит управлению, чем предоставит необходимую информацию. При работе с фактиче-скими или плановыми данными необходимо постоянно балансировать между точностью и уместностью получаемой информации, не забывая, конечно, и о стоимости этих работ. Именно эти условия, по-видимому, приводят к различной эффективности от использова-ния модели на каждом отдельном предприятии. А причины возможных неудач зачастую скрыты не за спецификой производства, а за недостатком аналитических навыков и уме-ний у менеджеров.

Следует отметить также существование проблемы в определении потребности в продукции за рассматриваемый период S, поскольку данный параметр оказывает сущест-венное влияние на эффективность работы рассматриваемой системы. Решение этого во-проса рассматриваемого предприятия выходит за рамки рассматриваемой статьи и будет исследовано отдельно.

Известно, что в контейнер для доставки коньяка помещаются 1260 ящиков или 25200 бутылок общим весом 25,2 тонны. Тарифы на доставку грузов по РФ для ООО "Дон Сервис Транс" предусмотрены для грузов весом до 5 тонн. Недостающие данные по дос-тавке груза от г. Дербента до г. Ростова-на-Дону весом от 5 до 30 тонн, были аппроксими-рованы уравнением:

$$y = -0.7322 \cdot Ln(x) + 10.843 \qquad (5)$$

с коэффициентом детерминации R2=0.9013. Результаты расчета тарифа приведены в таблице 1.

Таблица 1

Тарифы на доставку грузов ООО "Дон Сервис Транс" от г. Дербента до г. Ростов-на-Дону

Вес груза, тонн	1	5	10	15	20	25
Стоимость доставки 1 кг. груза, руб.	5,785	4,607	4,099	3,802	3,592	3,428

Стоимость аренды складского помещения 100 руб./(м2*мес.), банковский процент за кредит b=15 %, оптовая стоимость бутылки коньяка a=235 руб./шт., число интервалов на которые разбивается рассматриваемый период времени, равный году, T=12. Результаты расчетов Z_1, Z_2 и Z по формулам (1) - (3) при изменении Q в интервале от 1000 до 30000 кг приведены в таблице 2.

Данные из таблицы 2 представлены на рис. 1. В таблице 2 и на рис. 1 видно, что минимальные затраты отвечают объему партии поставки Q=9000 бут. В расчетах было принято, что потребность в продукции за отчетный период (месяц) S =25000 бут. Факти-чески значения S в разрезе года существенно изменяются. Их определение возможно на основании прогноза продаж в предыдущие годы и выходит за рамки настоящей статьи.

Таблица 2
Затраты на транспортировку и хранение коньяка

Q, бут.	Z_1, руб.	Z_2, руб.	Z, руб.
1000	1518.75	144628.5	146147.3
2000	3037.5	65970.24	69007.74
3000	4556.25	41506.15	46062.4
4000	6075	29813.11	35888.11
5000	7593.75	23033.56	30627.31
6000	9112.5	18638.4	27750.9
7000	10631.25	15572.66	26203.91
8000	12150	13320.55	25470.55
9000	13668.75	11600.93	25269.68
10000	15187.5	10247.97	25435.47
11000	16706.25	9157.733	25863.98
12000	18225	8261.86	26486.86
13000	19743.75	7513.626	27257.38
14000	21262.5	6880.043	28142.54
15000	22781.25	6337.179	29118.43
16000	24300	5867.269	30167.27
17000	25818.75	5456.857	31275.61
18000	27337.5	5095.571	32433.07
19000	28856.25	4775.294	33631.54
20000	30375	4489.583	34864.58
21000	31893.75	4233.265	36127.01
22000	33412.5	4002.137	37414.64
23000	34931.25	3792.753	38724
24000	36450	3602.261	40052.26
25000	37968.75	3428.281	41397.03
26000	39487.5	3268.811	42756.31
27000	41006.25	3122.157	44128.41
28000	42525	2986.876	45511.88
29000	44043.75	2861.731	46905.48
30000	45562.5	2745.654	48308.15

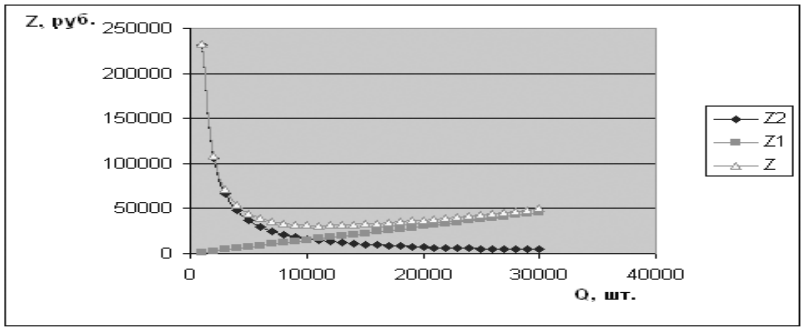


Рисунок 1. Затраты на доставку и хранение коньяка.

Представляет интерес определение зависимости оптимального размера партии по-ставки от величины спроса на товар S. Результаты расчетов при варьировании спроса в интервале от 5 до 40 тыс. бутылок приведены в таблице 3.

На рис. 2 показана зависимость удельных затрат на доставку одной единицы про-дукции в зависимости от оптимального размера поставки.

Как видно на рис. 2 удельные затраты на доставку коньяка в партии оптимального размера являются стабильной величиной и несущественно колеблются около своего сред-него значения, равного 2,8 руб./бут. Если же сравнить затраты на доставку партии коньяка одного и того же объема, например 7000 бут., определенную оптимально при спросе 12500 бут/мес. (табл. 3) и не оптимально

при спросе 25000 бут/мес. (табл. 2), то увеличе-ние затрат из-за не учета месячного спроса составит 7787 руб.

Таблица 3

Зависимость оптимальной партии поставки от месячного спроса

S, бут.	$Q_{опт}$, бут.	Z_1, руб.	Z_2, руб.	Z, руб.	$Z/Q_{опт}$, руб/бут
5000	4000	6075	5963	12038	3.01
7500	5000	7594	6910	14504	2.90
10000	6000	9113	7455	16568	2.76
12500	7000	10631	7786	18417	2.63
15000	7000	10631	9344	19975	2.85
17500	8000	12150	9324	21474	2.68
20000	8000	12150	10656	22806	2.85
22500	9000	13669	10441	24110	2.68
25000	9000	13669	11601	25270	2.80
27500	9000	13669	12761	26430	2.94
30000	10000	15188	12298	27486	2.75
32500	10000	15188	13322	28510	2.85
35000	11000	16706	12821	29527	2.68
37500	11000	16706	13737	30443	2.77
40000	11000	16706	14652	31358	2.85

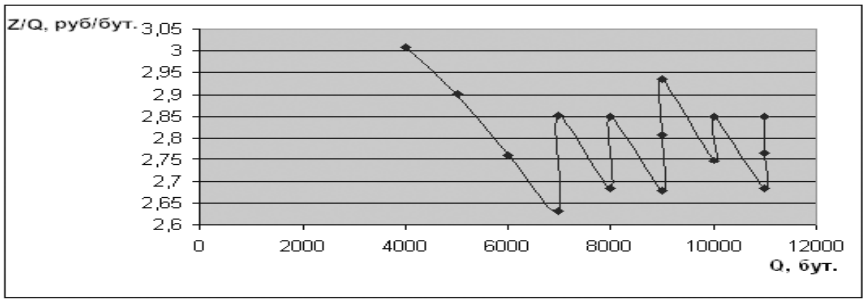


Рисунок 2. Удельные затраты на доставку коньяка.

Выводы.

Практически всегда, даже при несовершенстве бухгалтерского учета, на любом предприятии имеется доступная и важная информация, которая может быть использована для управления запасами.

Модель оптимального заказа позволяет проводить взвешенную политику в отно-шении поставщиков и обоснованно решать вопрос об изменении условий поставок.

Использование модели необходимо осуществлять с затратами занимающими наи-больший удельный вес в структуре себестоимости выпускаемой продукции. Это позволит не нарушить принцип уместности и экономической эффективности от проводимых меро-приятий.

При работе с моделью оптимального заказа необходимо помнить, что аналитиче-ская ценность получаемых результатов в первую очередь зависит от предположений, на которых построена модель. Игнорирование этого факта может привести к нежелательным последствиям.

Постановка любых аналитических методов приносит не только выгоды, но и тре-бует дополнительных издержек, что может быть вызвано организацией дополнительных рабочих мест, привлечением более квалифицированного персонала, введением дополни-тельных процедур по сбору и обработке информации, отвлечением времени высшего управленческого персонала, приобретением программного обеспечения и т.д. Стремление получить успех от планируемой аналитической работы должно сопровождаться взвешен-ной оценкой расходов, необходимых для ее выполнения.

Литература.

1. Жак С.В. Математические модели менеджмента и маркетинга. Ростов-на-Дону: ЛаПО, 1997.

АЛДАКУШЕВА А. Б.

МОДЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ИНСТРУМЕНТАРИЯ В ПРОЦЕССЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

В современной экономической литературе термин "экономический инструментарий" используется очень широко, однако общеупотребительного понятия ни в России ни на Западе еще не сложилось, хотя в экономической науке ее корифеями познаны и эффективно применяются множество законов, методов, концепций, теорий, доктрин, постулатов, принципов и другой инструментарий [3].

Инструментарием стратегического планирования могут выступать экономические модели, модели экономических объектов или процессов. На практике они используются как инструмент прогнозирования, планирования и управления. Первыми экономико-математическими моделями принято считать схемы воспроизводства К. Маркса [1].

В.В. Леонтьев широко использовал понятие "инструментарий", и считал, что, "мировая модель", включая концептуальную основу, компьютерную программу и базу данных, была создана как инструмент изучения экономического воздействия альтернативных представлений о будущем [1].

Рисунок 1. Инструмент разработки стратегического плана.

По его мнению научный инструментарий, в наибольшей степени приспособленный для анализа функционирования крупных экономических систем, - это модель, которая представляет собой не умень-

шенную копию оригинала, а карту, чертеж, отображающий его структуру и взаимосвязи между всеми его частями. Модельный подход сегодня может считаться практически неизменным средством систематического функционирования или же нарушений функционирования современной экономики, поиска потенциальных и фактических источников таких нарушений и определения путей и средств их устранения [2].

Рисунок 2. Инструмент выбора конкурентной стратегии.

В настоящее время существует несколько видов инструментов планирования, а также их различных вариантов и комбинаций. В качестве нового инструмента стратегического планирования автором предлагается модель, представленная на рис. 1.

Представленный инструмент является новым и исходит из позиции перспективы, которую необходимо достичь. Перспективы дробятся на несколько подцелей, из них выбирается приоритетная (при этом используются определенные инструменты планирования, в частности, Модель Мак Кинси и PIMS-анализ). Далее разрабатываются пути достижения этой цели, способы снижения или устранения угроз внешней среды и варианты реализации возможностей, для чего используется SWOT-анализ. После этого вырабатывается план действий (здесь также применяются инструменты планирования, мы пред-

лагаем использовать экспертные оценки). В результате составляются два типа плана: стратегический (целевой и разграниченный во времени) и оперативный, учитывающий три важнейших составляющих: ресурсы, сбыт готовой продукции и прибыль.

Стратегический план детализируется, определяются долгосрочные, среднесрочные и краткосрочные задачи в реализации стратегии. Здесь же осуществляется привязка оперативного планирования, где по каждой из составляющей плана проходит схема тактической работы.

Часто руководство предприятия стоит перед выбором альтернативной стратегии, здесь может применяться инструмент выбора конкурентной стратегии как инструмент стратегического планирования (рис. 2).

Представленная на рисунке модель представляет собой набор вопросов и ответов на них, с помощью которых предприятие может определить для себя то или иное направление деятельности согласно своим рыночным перспективам, специфике товара, кадровому потенциалу и другим составляющим внутренней среды. Посредством него возможен не только выбор стратегии развития, он позволяет учесть недостатки в работе предприятия, выявить сильные и слабые стороны, принять решения по снижению рисков и угроз со стороны внешней среды.

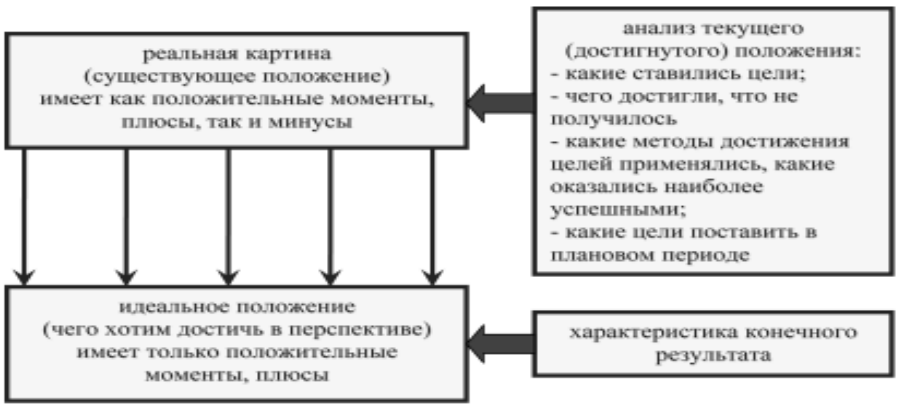


Рисунок 3. Инструмент стратегического планирования на предприятии.

Основным недостатком действующих систем планирования на современных промышленных предприятиях является отсутствие комплексного подхода к созданию механизма планирования. Интеграция целей, приоритетов, ресурсов в соответствующие типы планов, привязка этих работ к конкретным должностям и применение при этом специальных инструментов позволит предприятиям адекватно реагировать на изменения внешней среды, создавая гибкую систему планирования.

В качестве детализированного подхода к достижению перспектив предлагается модель, которая может выступать инструментом стратегического планирования на промышленном предприятии (рис. 3).

Предлагаемый инструмент представляет собой анализ и сопоставление двух "картин": реальной (той, которая существует на сегодняшний день) и идеальной (той, которой предприятие хотело бы достигнуть в будущем). Идеальная картина имеет только положительные стороны, поскольку является желаемым результатом, тем, к чему стремится хозяйствующий субъект. Это может быть большая доля рынка, более качественный продукт, более сильная позиция среди конкурентов и прочее. Реальная картина имеет как положительные, так и отрицательные стороны, поскольку в настоящей ситуации имеются как плюсы, успехи в работе, так и минусы, промахи.

Сравнивая реальную и идеальную картину и анализируя свои ресурсы, предприятие может поставить конкретные задачи, сформировав из них план развития (стратегический план). Задавая конкретные вопросы относительны сегодняшнего и желаемого положения, руководитель сможет выявить те недостатки, которые можно устранить в будущем, а значит добиться большей эффективности в своей дальнейшей работе.

Данный инструмент стратегического планирования учитывает текущее и желаемое положение предприятия, его возможности и недостатки в работе, которые необходимо исправить в дальнейшем.

Эта дальнейшая работа являет собой, по сути, оперативный план предприятия, в котором более детально прорабатываются выбранные перспективные направления работы. Оперативное планирование также невозможно без использования тех или иных инструментов. Под инструментом оперативного планирования мы понимаем набор конкретных методов реализации стратегического плана и выбора альтернативной стратегии. Охарактеризуем каждый из намеченных инструментов.

1. Набор конкретных методов реализации стратегического плана представляет собой перечень отдельных операций, которые выполняют работники фирмы при достижении целей стратегического плана (его реализации). Сюда включаются следующие шаги:

- анализ целей стратегического плана и разбивка его на систему отдельных групп целей, которые теперь являются целями оперативного плана;
- составление групп оперативных целей по специализации, логической связи и методам достижения;
- выделение приоритетных групп целей;
- взаимоувязка оперативных целей каждой группы в общий оперативный план предприятия;
- разработка детализированных способов их достижения.

Наглядно этот процесс представлен на рис. 4.

Согласно разработанной нами схеме вначале производится разбивка общих (стратегических) целей предприятия на несколько взаимосвязанных групп. В результате образуется некая система оперативных целей предприятия. По каждой из выделенных групп целей производится составление плана по их реализации с детальной проработкой основных моментов: бюджет, кадры, материальные, физические, денежные и прочие ресурсы, и намечаются сроки реализации плана. По выполнению плана проводится работа по анализу достигнутых результатов, которые потом сводятся в единую систему для последующей разработки стратегического плана на будущий период.

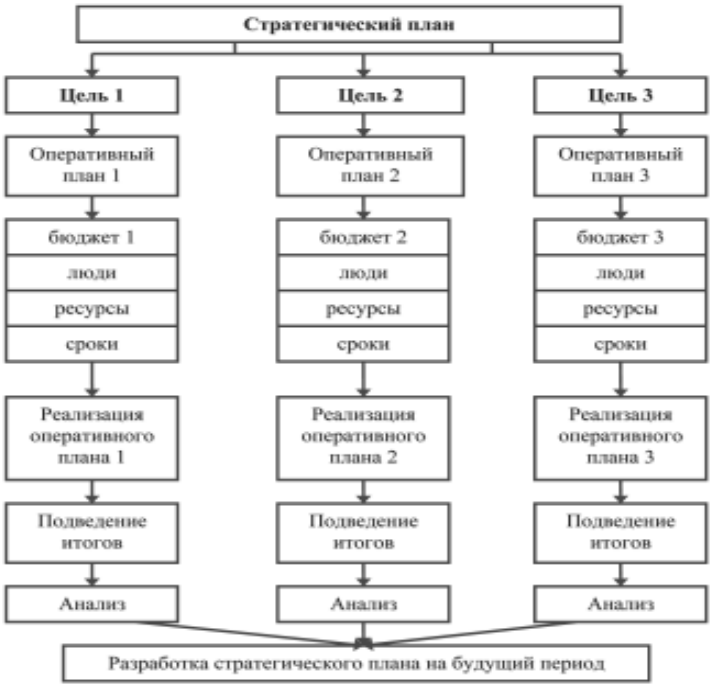


Рисунок 4. Схема действий по реализации стратегического плана предприятия.

Для создания механизма стратегического планирования на промышленном предприятии необходимо комплексно увязать в единый цикл целевое (стратегическое), временное (долгосрочное, среднесрочное и краткосрочное), кадры и инструменты планирования на каждом из этапов. В качестве механизма стратегического планирования нами предлагается модель комплексного подхода, представленная на рис. 5.

Конечные результаты комплексного подхода к планированию - формирование четкой организации работы предприятия, завязанной на своевременной реализации отдельных аспектов плана.

Основным недостатком действующих систем планирования на современных промышленных предприятиях является отсутствие комплексного подхода к созданию механизма планирования. Интеграция целей, приоритетов, ресурсов в соответствующие типы планов, привязка этих работ к конкретным должностям и применение при этом специальных инструментов позволит предприятиям адекватно реагировать на изменения внешней среды, создавая гибкую систему планирования.

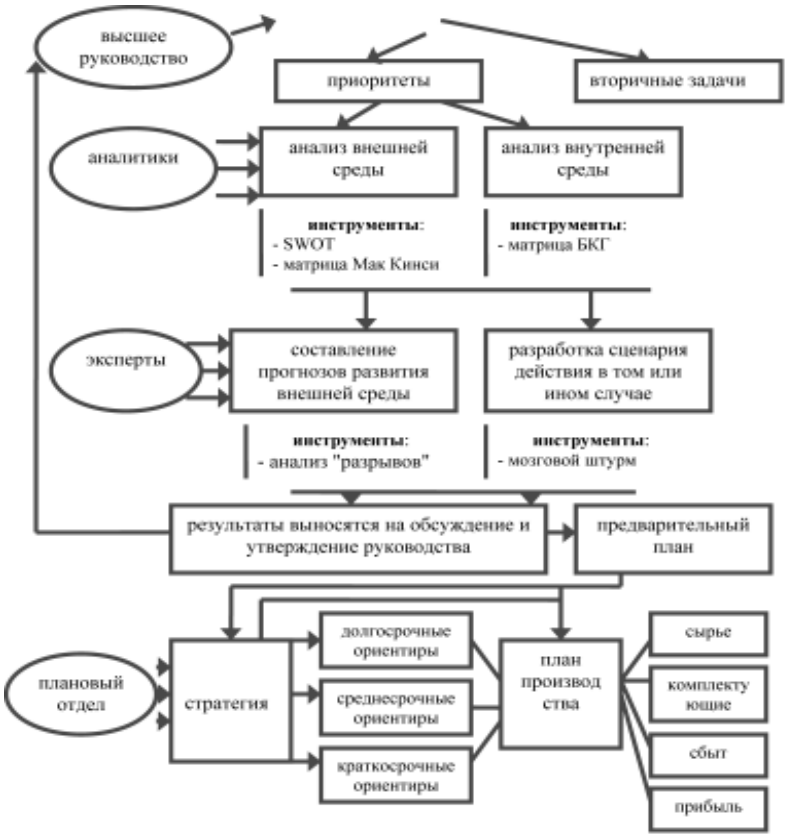


Рисунок 5. Модель комплексного подхода к разработке системы стратегического планирования предприятия.

Литература.

1. Инструментарий экономической науки и практики: справочник. М., 1985.
2. Леонтьев В.В. Межотраслевая экономика. М., 1997.
3. Суслов И.П. Методология политического исследования. М., 1983.

АЛЬГИНА М.В., СИНЕЛЬНИКОВ В.С.

НАПРАВЛЕНИЯ СБАЛАНСИРОВАННОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРОЦЕССОМ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ, ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ И ТЕХНИЧЕСКИХ РАЗРАБОТОК В ВУЗЕ

Требования, предъявляемые обществом к качеству образования специалистов в области техники и технологий, обусловливают необходимость развития у обучающихся навыков саморазвития и элементов творческой трансмутации полученных знаний. Базой обеспечения этих требований служит научно-исследовательский процесс вуза. В частности, государство устанавливает показатели аккредитации вузов, среди которых центральное место занимает показатель объёма внебюджетного финансирования вуза за счёт коммерческой востребованности НИР вуза бизнесом.

Развитие вуза как социально-ориентированной организации, осуществление им социальной и инновационной программ, улучшение факторов качества образовательного процесса напрямую зависят от объёма заработанных внебюджетных средств, полученных посредством выполнения технологических и ОКР по договорам с производителями, а также и от коммерческого трансфера результатов поисковых научных исследований, технологических и конструкторских разработок в бизнес.

Увеличивается значимость научной составляющей внебюджетного финансирования в связи с приближающимся демографически обусловленным уменьшением числа потенциальных абитуриентов, сокращением объёма составляющей внебюджетных средств, связанным с предоставлением образовательных услуг на условиях полного возмещения затрат.

В настоящее время инновационная стратегия производственных организаций является главной составляющей стратегии обеспечения их конкурентоспособности в условиях глобализации и стремительного развития НТП в обществе. В значительной части воплощение стратегий производственных организаций в сфере НИОКР может быть обеспечено технологическими исследованиями, конструкторскими разработками, проводимыми научно-педагогическими работниками вузов. Однако производственные организации в силу разных причин недостаточно используют научно-технический потенциал вузов, а поисковые НИР научно-педагогических работников не в полной мере отвечают явным и латентным потребностям производителей. Необходимо отметить также существенность объективного временного разрыва между замыслом, результатами научных исследований вуза, его технологических и техническим разработок и их воплощением в действующую модель или процесс. Степень неопределённости эффективности стратегии в области НИОКР вуза определяется уровнем риска невостребованности научно-технического потенциала вуза и результатов его НИР производством, который обусловлен как внутренними факторами - несоответствием поисковых направлений НИОКР потребностям производителей, неэффективной политикой вуза в области коммерческого трансфера результатов НИОКР в бизнес, неадекватной политикой руководства в отношении научно-педагогических работников, так и внешними факторами, определяющимися особенностями экономических целей российских производителей, зачастую не заботящихся о воспроизводстве собственного бизнеса, использующих устаревшие технологии и оборудование, ручной труд, не инвестирующих собственный экономический рост.

Важность и необходимость обеспечения эффективности научно-исследовательского процесса определяет востребованность разработки и внедрения в вузе собственной стратегии в области НИОКР, включающей формирование эффективного портфеля востребованных направлений НИР и ОКР, организацию коммерческого трансфера результатов поисковых исследований и диффузию имеющихся востребованных разработок в бизнес, а также реинжиниринга процесса научных исследований (НИ) в вузе.

Разработка индивидуальной стратегии в области НИОКР определяет востребованность привнесения идеологии стратегического управления в систему управления процессом научных исследований в вузах.

Стратегическим целями технического вуза в области НИОКР являются:

- обеспечение достижения аккредитационных показателей финансирования за счёт коммерческого трансфера результатов поисковых НИР, выполнения грантов и договорных работ;

- увеличение доли студентов, вовлечённых в научно-исследовательский процесс;

- привнесение научных и технологических новаций в содержание образования.

Как удалось выявить в результате социологического опроса научно-педагогических работников побудительным мотивом поисковых научных исследований, технологических и конструкторских разработок является их "потребность к самовыражению" и "возможность общественного признания интеллектуального труда", оцениваемого в денежных единицах. Побудительным мотивом выполнения договорных работ является "достойное вознаграждение".

Достижение стратегических целей вуза обеспечивается коммерческой востребованностью результатов НИР, технологических и технических разработок работников вуза. Коммерческая востребованность может быть достигнута в соответствии с формулой маркетинга научных исследований "7Р" - соответствующим выявлением (предвидением - prevision) востребованных производством новационных направлений исследований (замысел и воплощение - product), технологических и конструкторских разработок, привлечением к исследованиям и разработкам научно-педагогических работников и студентов (человеческий потенциал - people) с их обоснованной мотивацией (pay), организацией эффективного производства научных работ (procedure) и последующего трансфера их результатов в бизнес (продвижение и доход - promotion and profit).

Планирование осуществления действий в области НИОКР сможет выполнить своё предназначение, если будет носить стратегический характер:

- основываться на маркетинге, на изучении рынка техники и технологий, достижений НТП, внутренних производственных процессов и продукции производственных организаций региона, а также - особенностей управления производством и ведения бизнеса;

- ориентироваться на потребителя (производственные организации), на удовлетворение его явных и латентных потребностей;

- ставить цели упрочения или улучшения общественной значимости вуза и статуса вуза посредством повышения востребованности его научно-технического потенциала и общественного признания - повышением эффективности трансфера результатов НИР и ОКР в бизнес и информирования широкой общественности;

- стремиться к достижению соответствия уровня интеллектуального потенциала вуза объёму выполняемых работ;

- предусматривать организацию процесса производства НИР, способствующую обеспечению их эффективности и вовлечению обучающихся;

- учитывать неопределённость внешней среды, иметь системный характер, увязывающий как внешние, так и внутренние условия жизнедеятельности вуза в вариативных сценариях возможного развития.

Стратегическое планирование в области обеспечения эффективного функционирования процесса научных исследований - это разработка конкретных способов достижения стратегических целей вуза в области его НИР. Стратегическое планирование базируется на целях и задачах вуза, и на прогнозах в различных областях общественного развития (НТП, экономика, наука, техника и технология, демография, экология и т.д.). Формирование будущего состояния вуза в процессе стратегического планирования НИР нами оценивается как определяющий этап стратегического управления. Блок процедур планирования в области НИОКР включает: определение целей; стратегический анализ и принятие управленческих решений по формированию портфеля направлений НИР и ОКР вуза на основе их маркетинговой проработки и систематической подготовки, оперативное планирование в виде проработки будущих действий в области НИР.

Стратегический анализ факторов внешней и внутренней среды способствует уяснению тенденций экономического и политического развития, обращению негативных проявлений внешней среды в возможности, что обеспечивает адаптируемость процесса НИР, а также положительную динамику его развития, т.е. стратегическое планирование является технологией выявления внутренних и внешних возможностей развития процесса НИР вуза и определения способов их воплощения.

Жизнеспособность вуза и его эффективная образовательная и научная деятельность определяются способностью своевременно распознавать значимые изменения в окружающей среде, прогнозировать новые тенденции развития, латентные опасности и открывающиеся возможности и адекватно, мобильно и эффективно реагировать на изменения.

Для определения стратегии в области НИОКР внешнюю среду целесообразно анализировать с точки зрения возможностей, преимуществ и угроз, таких как позиционирование вуза в рамках его стратегии в области НИОКР, определение и учёт факторов, воздействующих на разные аспекты стратегии вуза в области НИОКР, выявление факторов риска, сопутствующих процессу трансфера результатов НИР и ОКР вуза в бизнес.

Для адаптации стратегии вуза в области НИОКР к изменениям во внешней среде мы предлагаем осуществлять её стратегический анализ в следующих направлениях:

- определение соответствия внутреннего потенциала требованиям ресурсообеспечения процесса НИР и ОКР в ближайшей перспективе;
- выявление возможных сценариев развития конкретных производственных предприятий региона и отраслей экономики в целом, услуги в области инноваций для которых может осуществлять вуз;
- определение конкурентного статуса вуза на рынке услуг в сфере НИР и ОКР; возможных действий конкурентов;
- идентификация ключевых факторов успеха в области трансфера результатов поисковых НИР и диффузии инноваций;
- выявление потенциальных возможностей и угроз, сопутствующих деятельности вуза в сфере НИР и ОКР, его сильных и слабых сторон - проведение SWOT-анализа.

При выявлении перспективы и сценариев развития экономики и конкретных производственных предприятий, услуги в области НИОКР для которых может предложить вуз, мы предлагаем оценивать также следующие показатели:

- интенсивность конкурентного соперничества производственных организаций региона, выявить лидера и аутсайдера отрасли;
- стадию жизненного цикла производственных организаций и их продукции, а также прогнозировать её возможную продолжительность;
- интенсивность инновационных процессов в управлении, технологии производства и продуктах;
- направления возможных инноваций в производство, продукцию и управление промышленных организаций;
- достижения НТП и прогнозируемые изменения в производственных отраслях;
- финансовое состояние и возможные финансовые перспективы производственных предприятий - потенциальных потребителей НИР и ОКР вуза;
- качество кадрового и управленческого потенциала этих организаций в сфере менеджмента инноваций и политику руководства в области развития персонала.

Выходными данными анализа служит перечень возможностей и угроз, описание тенденций и сценариев развития промышленности региона и самого вуза в спектре воздействий факторов ближайшей внешней среды.

Факторы, определяющие сильные и слабые стороны вуза, его возможности и угрозы в сфере НИР и ОКР сведены в табл.1.

Очевидно, что сильное влияние на развитие технического вуза и эффективность коммерческого трансфера результатов его поисковых НИОКР оказывают следующие факторы:

- государственная политика в области финансирования образования,
- отношение производителей к инновациям,
- состояние экономики в производственных отраслях, этап их жизненного цикла;
- скорость НТП и инновационный процесс в отрасли;
- наличие и эффективность системы выявления приоритетов производственных организаций в области инноваций;
- внесение информации о новациях в содержательный контент образования;
- доступность современной материально-технической базы для исследований;
- организация и управление процессом НИР;
- административный ресурс руководства;
- полнота и своевременность информационного обеспечения;

Таблица 1
Факторы, определяющие статус вуза в сфере НИР и ОКР
(составлена авторами по материалам исследования)

Сильные стороны вуза (S)	**Слабые стороны вуза (W)**
Наличие и эффективность система выявления приоритетов производственных организаций в области инноваций. Восприимчивость к инновациям в содержательный контент образования; Высокая квалификация, научно-производственная компетентность ППС; Наличие современной материально-технической базы исследований или тесных связей с производственной базой промышленных организаций. Выгодное территориальное расположение – близость к производственным предприятиям–потребителям инноваций. Управление процессом НИР как основным процессом вуза. Охват процесса НИР системой менеджмента качества. Наличие неформальных отношений в администрациях всех уровней	Недостаточность финансовых средств для финансирования инициативных НИР и ОКР; недостаточность отражения новаций в содержательном контенте учебного процесса. Устаревшее материально-техническая база НИР, недостаточное информационное обеспечение, отсутствие базы для проведения исследований и эксперимента. Физическое устаревание научно-педагогических работников, отсутствие преемственности научного потенциала. Отсутствие предпринимательских способностей и экономических знаний у руководителей проектов НИР вуза. Работа в кризисной отрасли производства. Отсутствие экономического механизма обеспечения экономической эффективности осуществления НИР и ОКР научно-педагогическим работником в рамках договора с вузом как экономическим субъектом по сравнению с договором гражданско-правового характера.
Потенциальные возможности (O)	**Потенциальные угрозы (T)**
Возможность организации представительств и кафедр на производственных предприятиях региона. Возможность привлечения работников производства к процессу НИР и ОКР вуза. Возможность ФОССТИС новаций посредством просветительской работы научно-педагогических работников вуза. Возможность вертикальной экономической интеграции вперёд по технологической цепи. Возможность улучшения исследовательской подготовки обучающихся – вовлечения их в процесс НИР вуза.	Ужесточение регулирующего законодательства в области налогообложения некоммерческих организаций; Неблагоприятные демографические последствия спада рождаемости – снижение конкурса в вузы – ухудшение базовых знаний абитуриентов –невозможность обеспечения преемственности научно-технического потенциала отрасли. Ужесточение конкуренции в сфере коммерческого трансфера НИР и ОКР; Кризис производственной отрасли–потребителя услуг НИОКР вуза. Доступность инноваций под ключ.

- физическое устаревание научно-педагогических работников, наличие/ отсутствие преемственности в научном потенциале вуза;

- наличие/отсутствие научных работников-генераторов новаций;

- предпринимательские способности и экономические знания руководителей проектов НИР;

- большая экономическая эффективность договоров гражданско-правового характера в области НИР;

- неблагоприятные демографические последствия спада рождаемости (снижение конкурса в технические вузы - ухудшение базовых знаний студентов - затруднение обеспечения преемственности в научно-техническом потенциале отрасли).

Ключевыми факторами успеха стратегии в области НИОКР мы считаем следующие.

1. Факторы, связанные с маркетингом - наличие системы научного-технического предвидения и выявления приоритетов производителей в сфере инноваций, их вовлечения в инновацион-

ный процесс и приобщения к исследованиям вуза - технологии ФОССТИС, разрабатываемой вузом, в том числе и PR-технологии, (факторы, определяющие ответ на вопрос "Что и для кого исследовать, разрабатывать, создавать?" (prevision, product), обусловленные теснотой взаимодействия вуза с производственными организациями, развитием направления "потребители").

2.Факторы, связанные с актуальностью содержания процесса НИР, обусловленной информированностью человеческого потенциала о достижениях НТП ("развитие").

3.Факторы, связанные с управлением и организацией, технологией производства НИР и ОКР (факторы, объясняющие "Как производить?" (procedure), обусловленные развитием направления "процессы").

Рисунок 1. Взаимосвязь сбалансированных проекций стратегии в области НИР (Разработано авторами).

4.Факторы вовлечения и активизации научно-педагогических работников с высокой квалификацией, экономической грамотностью и творческим потенциалом, со способностью к генерации и восприятию новаций и их мотивации к творческой деятельности, обеспечивающие управляемость процесса НИР, а также факторы наличия способности к инновации, экономической грамотности и предпринимательских качеств у высшего руководства вуза (факторы обеспечения человеческими ресурсами и управления "человеческим потенциалом" научных исследований (people) и обоснованной мотивации - pay).

5. Факторы, связанные с трансляцией новаций и результатов НИОКР в учебном процессе (promotion), обусловливающие компетентность выпускников и их привлечение к научным исследованиям ("развитие").

6. Факторы оптимизации структуры содержания образования, обеспечивающей качественную фундаментальную, производственную и исследовательскую подготовку студентов в пределах установленных сроков обучения и ограниченных ресурсных возможностей ("процессы").

7. Факторы, связанные с индивидуальными возможностями вуза, определяемыми его имиджем, репутацией, административным ресурсом, местом в системе общественных отношений региона, государства (обеспечивающие доверие к продуктам НИОКР вуза, грантополучение и их последующий трансфер в бизнес (promotion and profit), определяющиеся статусом направления "потребители".

Таким образом, стратегия технического вуза в области НИОКР может быть реализована сбалансированным управлением взаимообусловленными её проекциями: "Потребители", "Человеческий потенциал", "Развитие", "Процессы", "Финансы" (рис. 1). В соответствии с выбранной системой сбалансированных координат определяются измеримые цели и способы их достижения (рис.2).

Рисунок 2. Сбалансированная система показателей стратегии вуза в области НИР (разработано авторами).

Стратегическая цель - получения установленной аккредитационными показателями суммы доходов в части внебюджетного финансирования НИР- может быть достигнута: коммерческим трансфером результатов поисковых научных исследований, технологических и технических разработок в бизнес, выполнением грантов и договорных работ по заказам производителей. Для всех направлений актуальны маркетинговые действия по формированию спроса на исследовательские работы вуза и стимулированию сбыта (ФОССТИС) результатов его поисковых работ. Для государственного вуза, неадаптированного к рыночной среде, организовать отдел маркетинга или найти специалиста, способного выполнять эти функции при современной оплате его труда государственным вузом, где в ЕГТС даже не предусмотрена такая должность, затруднительно. Поэтому данный процесс мы считаем возможным охарактеризовать как неразвитый, требующий исследования. Научно-педагогический работник согласно регламенту высшей школы выполняет в его стенах не менее трёх разнородных по содержанию проектов: непосредственно участвует в процессе трансляции знаний студентам, разрабатывает методические пособия, учебники, что требует значительных затрат личного потенциала и временных ресурсов, а также участвует в работе одного из направлений НИР.

Полной отдачи и интенсификации творческого труда при такой организации достичь трудно. Поэтому организация выполнения научных исследований, технологических и технических разработок в вузе, по нашему мнению, должна подвергнуться исследованию с целью выявления направлений повышения её результативности и эффективности.

Кадровый потенциал процесса НИР вуза представлен, как правило, физически состарившимися научно-педагогическими работниками, поскольку низкая оплата труда ограничивает преемственность и воспроизводство человеческого потенциала вузовской науки. Цель обеспечения коммерческой востребованности научного потенциала вуза актуализирует разработку методов мотивации научно-педагогических работников к научному труду на благо вуза и повышает значимость разработки и проведения активной кадровой политики руководством.

В процессе анализа направлений, подлежащих управлению в целях обеспечения эффективных НИР, определяется потребность в развитии потенциалов вуза - информационном, материально-техническом и человеческом.

Таким образом, оценена значимость эффективности процесса НИР для технического вуза в современных условиях, предложена формула исследовательского маркетинга "7Р" (предвидение, замы-

сел - prevision, и воплощение - product, человеческий потенциал - people, мотивация - pay, организация эффективного производства научных работ - procedure и последующее продвижение их результатов в бизнес - promotion and profit) для организации процесса НИР в вузе, осуществлена декомпозиция цели в области НИР на цели направлений её сбалансированного достижения, определены измеримые показатели и предложены инструменты их достижения.

Литература.

1. Альгина М.В., Синельников В.С. Управление ФОССТИС продукции технического вуза в бизнес / / Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2006.

№ 3.

2. Гершун А., Горский М. Технологии сбалансированного управления. М.: ООО "МАГ КОНСАЛТИНГ", 2005.

БЕЛАН Е.П.

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ КОМПЕТЕНЦИИ ВУЗОВСКОГО МЕНЕДЖЕРА

В условиях становления трансглобальной экономики лидерство организации на рынке определяется в первую очередь наличием в ней высоко профессионального и талантливого персонала. Талантливые сотрудники - конкурентное преимущество независимо от сферы деятельности и размеров организации. Они являются одним из важнейших факторов стратегического развития организаций и учреждений образования в формирующемся обществе знаний.

Современный университет характеризуется достаточно высоким творческим потенциалом работников. Однако среди негативных тенденций в российской системе высшего профессионального образования необходимо отметить: резкое падение престижа вузовского преподавателя и научного работника, массовый отток молодых и перспективных специалистов в сферу бизнеса, старение кадрового состава, распад научных школ. Налицо кадровый кризис высшей школы. Поэтому управление персоналом вуза должно быть ориентировано на максимально эффективное использование и развитие творческого потенциала сотрудников, оптимизацию всех видов их деятельности, а главное - стимулирование их способности к саморазвитию.

Особенно это актуально для достижения стратегии инновационного развития университета. Как считает Дж. Коллинз (и наше мнение с ним совпадает) в развивающейся организации должны постоянно присутствовать талантливые люди, чтобы в нужный момент заполнять определенные места в ее структуре [1].

В последнее десятилетие в теории управления возникло новое направление, получившее название "talent management" - деятельность организации, позволяющая использовать вложения в талантливый персонал в области среднего и высшего менеджмента, учитывать не только текущий уровень компетентности и результативности сотрудника, но и его потенциал.

Согласно опубликованным в феврале 2006 г. выводам исследования американского Сообщества по управлению персоналом (Society for Human Resource Management, SHRM) "Talent Management Initiatives Survey" системы управления талантами используются в большинстве американских организаций. В опросах приняли участие 387 HR-профессионалов из компаний разного профиля [7].

По мнению С.Р. Мейзингер, президента SHRM, "все более жесткие условия конкуренции на глобальном рынке диктуют нам новые правила, согласно которым достижение успеха возможно только благодаря сотрудникам самого крупного калибра. Эффективные схемы управления талантами способны помочь в достижении успеха благодаря тому, что они влияют на многие процессы, такие как подбор персонала, развитие и удержание сотрудников, а также синхронизация стремлений каждого сотрудника в отдельности с общими стратегическими целями организации в целом" [7].

По статистике компании CBSD, только около 30% сотрудников каждой компании находятся "на своем месте", развитием и продвижением остальных 70% можно и нужно заниматься постоянно [2].

Профессиональная компетентность является интегративным качеством личности менеджера вуза,

состоящим из множества разноуровневых компонентов, в силу чего трудно поддается структурированию. Определение компетенций руководителя вузовских структурных подразделений также затруднено недостаточной разработанностью на сегодняшний день понятийного аппарата.

В русском языке существуют такие понятия как "компетенция", "компетентность", "компетентный". Понятия "компетенция" и "компетентность" многие считают синонимичными, что на наш взгляд, неточно. Часто компетенция подменяется некоторыми близкими по смыслу понятиями: действие (performance), квалификация (qualification), одаренность (capability), способность (ability) или же комплекс знаний, умений и отношений (attitudes).

Впервые термин введен в научный оборот В. Макелвилом в 1982 г. в рамках предложенного Н. Хомским в 1965 г. понятия "компетенция" в теории языка.

Проведенный всесторонний анализ большого количества психологической, педагогической, экономической, социологической литературы позволил нам сделать вывод о том, что понятия "компетентность" и "компетенция" многие авторы трактуют с позиций своей отрасли знаний, а также менталитета и традиций своей страны.

Компетенция - это:

- "основная характеристика личности, которая лежит в основе эффективного или превосходного выполнения работы" [5];

- "группа знаний в определенной области, навыков и отношений, которые влияют на значительную часть профессиональной деятельности (роли или зоны ответственности), которые связаны с выполнением деятельности, которые могут быть измерены вопреки принятым стандартам, и которые могут быть развиты через обучение" [10, p. 33];

- "знание, навык, способность или характеристика, связанные с выполнением профессиональной деятельности на высоком уровне, такие как аналитическое мышление или лидерский потенциал" [9, p. 73];

- "базовое качество индивидуума, имеющее причинное отношение к эффективному и/или наилучшему на основе критериев исполнению в работе или других ситуациях… глубокая и устойчивая часть личности, по которой можно предсказать поведение человека в достаточно широком круге ситуаций, как жизненных, так и профессиональных [3, с. 21];

- "поведенческие модели, которые демонстрируют люди, эффективно выполняя рабочие задачи в организационном контексте" [4, с. 11].

Первоначально компетентность разрабатывалась в психологии труда, психологии мотивации и менеджменте. Статья Д. Мак-Клелланда "Тестирование: компетенции против интеллекта" [8, p. 1-14] явилась начальной точкой компетентностного подхода в теории управления. Д. Мак-Клелланд на основании практических исследований доказал, что успех человека в работе определяют не индивидуальные психофизиологические черты, а компетенции, т. е. поведение, нацеленное на успешное осуществление деятельности. Он способствовал тому, что организации стали уделять все больше внимания компетенциям, начиная с уровня управления и развития человеческих ресурсов, и заканчивая уровнем организации в целом.

На сегодняшний день существует достаточно много видов компетенций, описываемых разными авторами. Компетентность в теории управления рассматривается, как личная способность индивида решать профессиональные задачи и получать необходимые результаты; критерий того, что должно быть выполнено.

Наиболее активно исследуются такие компетентности, как коммуникативная, информационная, организационная, социальная и компетентность самообучения (саморазвития).

Из всего обширного поля компетенций в особую группу выделяются ключевые (базовые) компетенции, являющиеся наиболее универсальными по своему характеру и степени применимости и носящие общий, надпредметный, метапрофессиональный характер. Они трактуются как общая способность человека использовать в ходе профессиональной и иной деятельности приобретенные знания, умения и обобщенные способы выполнения действий. Обладание ими делает человека особенно ценным и эффективным сотрудником независимо от сферы его профессиональной деятельности. Следует подчеркнуть, что не существует единого согласованного определения и перечня ключевых компетенций.

Вторая непременная составляющая хорошего работника, в том числе и менеджера, - професси-

ональные компетенции. Большим спросом в условиях глобализации в современном обществе знаний пользуются ключевые, нежели профессиональные компетенции.

На настоящий момент разработано множество признанных моделей компетенций, своего рода стандартов эффективного выполнения профессиональной деятельности в рамках той или иной профессии, в том числе и менеджера.

Как отмечают американские специалисты в области коучинга и ассесмента Л.М. Спенсер и С.М. Спенсер "более 100 исследователей в 24 странах добавляют в базу данных модели компетенции с периодичностью две в неделю. Каждые три месяца мы пересматриваем Словарь компетенций и вставляем в него новые понятия" [3, с. 10]. Но ни одна из имеющихся моделей не вычленяет компетенции, направленные на стратегическое развитие как организации в целом, так и отдельных категорий персонала.

Тем не менее, сравнительный анализ данных моделей позволил нам сформировать инструментарий для создания модели компетенций руководителей и персонала вуза.

Процесс разработки модели компетенций вузовского менеджера регионального педагогического университета состоял из ряда последовательных этапов: системного сбора информации о поведении менеджеров различного уровня в процессе выполнения профессиональной деятельности с использованием структурированных интервью, письменных опросников; анализа собранных данных и классификации образцов поведения по кластерам, группам и уровням; создания списка компетенций для каждой категории. Структурированный по тематическим кластерам перечень компетенций включил помимо их определения поведенческие индикаторы и уровни владения каждой компетенцией.

Оснований для выделения компетенций было несколько: стратегические направления развития Ростовского государственного педагогического университета, наиболее перспективные направления деятельности, инновационные предложения от менеджеров, независимый анализ процессов, деятельности и человеческого капитала. Определив стратегии развития, мы выделили ключевые задачи непосредственно для руководства, а затем выяснили поведенческие реакции (индикаторы), которые должны проявляться у эффективных менеджеров в ходе решения практических задач.

Так как университет - образовательная организация, деятельность университетского менеджера имеет полифункциональный характер, а, следовательно, и компетентность руководителя имеет сложную интегрированную структуру из ключевых (социально-личностных, коммуникативных) и профессиональных (общеуправленческих, педагогических, специальных, стратегических и т.д.) компетенций. Под общими управленческими компетенциями мы понимаем систему знаний и управленческого поведения, необходимых руководителям для эффективного управления деятельностью сотрудников и организации в целом. Общие управленческие компетенции могут варьироваться в зависимости от типа отрасли, размера компании и даже национальной культуры [6, p. 92-105].

Для эффективной организации работы по руководству стратегическим развитием университета помимо общих управленческих компетенций необходим специфический набор компетенций, различающийся на том или ином уровне иерархии (младшее управленческое звено, менеджеры среднего звена, высшее руководство). Такого рода компетенции мы относим к стратегическим.

В существующих моделях компетентности менеджера образовательной организации, разработанных для американской и европейской систем образования, в том числе и отечественных, стратегическим компетенциям внимание не уделяется, тогда как наличие или отсутствие стратегической компетентности, уровень ее сформированности оказывают существенное влияние на деятельность организации.

При определении стратегических компетенций менеджера современного российского университета необходимо учитывать макрофакторы (относящиеся к внешней среде) и микрофакторы (особенности внутренней среды). К макрофакторам, влияющим на компетентность менеджеров, отнесем глобализацию, формирование экономики знаний, геополитические обстоятельства, нестабильность социальной ситуации, демографический фактор, неадекватность классической модели организации и функционирования университета реалиям знаниевой экономики, имидж и конкурентоспособность вуза на рынке образовательных услуг и т. д. Наиболее значимыми, на наш взгляд, микрофакторами, влияющими на компетентность университетского менеджера любого уровня, являются: сложившаяся в вузе организационная культура (субкультура структурного подразделения), индивидуальный стиль деятельности, личностные особенности руководителя.

Менеджеров университета можно разделить на несколько категорий. К первой категории мы отнесли основных субъектов стратегического управления всеми направлениями деятельности университета, по аналогии с промышленными структурами своего рода топ-менеджеров (ректора, проректорский корпус, директоров институтов). Руководители среднего звена (заведующие кафедрами, научно-исследовательскими лабораториями, руководители вспомогательных ресурсно-обеспечивающих служб и подразделений, деканы) вошли во вторую категорию. Третью категорию составили менеджеры низшего звена (заместители деканов, заместители руководителей подразделений и т.п.).

Применительно к управленческой деятельности были выделены следующие кластеры компетенций, связанные с видами деятельности менеджеров: "интеллектуальная деятельность" (сбор и анализ информации, анализ проблем, принятие решений); "достижение результатов" (планирование, четкость менеджмента, постановка целей); "взаимодействие" (например, работа с людьми, описанные С. Уиддетом и С. Холлифорд [4]). Модель компетенций менеджера вуза также включила и другие кластеры.

Из большого объема научной литературы, посвященной управленческому развитию, и на основании собственного исследования были выделены стратегические компетенции, присущие всем категориям вузовских менеджеров.

Стратегическими компетенциями для руководителей вуза будут: знание теории управления и стратегии, способность сочетать исследовательскую, проектную и предпринимательскую деятельность, лидерство в инновациях, стратегическое видение, ориентация на результат, ориентация на качество, командная работа, энергичность, инициативность, решительность, интеллектуальный потенциал, гибкость, уверенность в себе, настойчивость, коммуникационные навыки (устная и письменная коммуникация), оказание влияния, способность контролировать людей, эффективность, развитие других людей, аналитические способности и т.д.

Для высшей категории менеджеров особенно важны специальные стратегические компетенции: системное стратегическое мышление, способность сочетать исследовательскую, проектную и предпринимательскую деятельность, лидерство в инновациях, стратегическое видение, способность к саморазвитию, готовность к изменениям и профессиональная мобильность, способность контролировать людей, эффективность, развитие других людей, аналитические способности. Ключевое отличие в развитии компетенций университетского менеджера высшей категории состоит в развитии его стратегического мышления и способности быть инициатором формирования конкурентной стратегии и устойчивого развития университета в обществе знаний.

Для менеджеров второй категории необходимо обладание на высоком уровне общестратегическими компетенциями: интеллектуальным потенциалом, ориентацией на результат, ориентацией на качество, умением учитывать индивидуальные особенности, грамотной организацией исполнения управленческих решений, умением разрешать конфликтные ситуации, способностью объединять людей для достижения поставленных целей, уверенностью в себе, самообладанием, инициативностью, стремлением к саморазвитию, балансом лидерства и сотрудничества, способностью к самооценке.

Руководителям третьей категории должны быть присущи функционально-стратегические компетенции. К ним относятся: оперативное мышление; понимание природы и процессов управления, стратегических и тактических задач; ориентация на результат; ориентация на качество; умение справляться с разнообразием мнений и конфликтами, сотрудничать и работать в команде; использование документов и их систематизация в самостоятельно организованной деятельности и деятельности рядовых сотрудников.

Таким образом, стратегическую компетентность можно выразить функцией: СК = f (СКа …СКn), где СК - стратегическая компетентность, ПКа и ПКn - отдельные параметры этого свойства.

Анализ средних и суммарных значений выраженности всех выявленных стратегических компетенций для всего контингента руководителей позволяет ранжировать их по степени значимости для успешного стратегического управления инновационной деятельностью и развитием университета: 1) способность к саморазвитию; 2) инновационная направленность; 3) самоконтроль; 4) сотрудничество и работа в команде; 5) системное стратегическое мышление; 6) оперативное мышление; 7) лидерский потенциал; 8) интеллектуальный потенциал; 9) профессиональная мобильность; 10)способность к самооценке.

Формирование стратегических компетенций как у высшего уровня управленцев, так и у линейных университетских менеджеров способствует разработке и эффективной деятельности механизма

стратегического управления университетом, обеспечивающего его устойчивое развитие в соответствии с меняющимися запросами общества и личности в современном обществе знаний.

На основании выделенных стратегических компетенций была разработана программа по обучению и развитию менеджеров и персонала с учетом стратегических задач развития университета. Построение плана по обучению и развитию персонала с учетом стратегических задач развития университета кардинально влияет на конкурентоспособность его на региональном рынке образовательных услуг.

Литература.

1. Коллинз Дж.С. От хорошего к великому. Почему одни компании совершают прорыв, а другие нет… СПб.: Изд-во Стокгольмской школы экономики в Санкт-Петербурге, 2006.

2. Правоторов В. Таланты и прочие.// Бизнес. Ежедневная деловая газета. № 115 (409) от 28 июня 2006 г.

3. Спенсер Л.М., Спенсер С.М. Компетенции на работе. М.: ГИППО, 2005.

4. Уиддет С., Холлифорд С. Руководство по компетенциям. М.: ГИППО, 2003.

5. Boyatzis R.E. The competent manager: a model for effective performance. New York: Wiley, 1982.

6. Hayes J., Rose-Quirie A., Allinson C.W. Senior managers perceptions of the competencies they require for effective performance; implications for training and development. Personnel Review. 2000. Vol. 29. № 1.

7. http://releases.usnewswire.com/GetRelease.asp?id=60300.

8. McClelland D.C. Testing for competence rather than for intelligence. // American Psychologist. 1973. № 28.

9. Mirabile R.J. Everything you wanted to know about competency modeling. Training and development. 1997. August.

10. Parry S.B. The quest for competencies: competency studies can help you make HR decision, but the results are only as good as the study. Training, 1996.

ГОЛОВКО М.В., НЕКРАСОВ В.Н.

АМБИВАЛЕНТНЫЙ ХАРАКТЕР ВОЗДЕЙСТВИЯ ИНФОРМАЦИИ НА ТЕНЕВОЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ

Глобализационные процессы ведут к активному развитию информационно-сетевых коммуникаций. Информация как экономическая категория представляет собой отношения между общественными субъектами в процессе генерации, модернизации, распространения и потребления знаний. Являясь новейшим фактором производства, информационная база государства становится эффективным инструментом регулирования общественных процессов, оказывает существенное воздействие на динамику социально-экономического развития страны, активизирует традиционные факторы производства, обеспечивает эффективное взаимодействие всех компонентов экономической системы. Масштабы использования этого ресурса стали сопоставимы с использованием традиционных ресурсов, а величина суммарных затрат на него уже имеет макроэкономическую значимость. Поэтому, многие развитые и развивающиеся страны в течение последних лет, осознали то громадное превосходство, которое несет с собой распространение и развитие информационно-телекоммуникационных технологий, и поэтапно продвигаются по дороге к информационному обществу.

Развитие информационного сектора экономики имеет объективные причины, детерминированные потребностями людей, фирм, государства. Но, принимая во внимание тот факт, что его формирование происходит в условиях частично "затемненного" общества, он также как и остальные факторы производства, начинает служить благоприятной почвой для трансакций теневых субъектов, создавая тем самым предпосылки дальнейшего роста теневой экономики.

Таким образом, можно предположить, что на современном этапе развития информация может выступать как причина развития теневой экономики, являясь, например, предметом купли-продажи. С точки зрения взаимодействия теневой экономики и информации, последняя выступает многолико:

- как вид теневой экономической деятельности таких субъектов, как хакеры, информационные шпионы, банкиры и т.п.;

- как новейший фактор производства, используемый при реализации потребностей теневых субъектов при компьютерных махинациях, подмене реальных сведений, краже секретной документации и т.д.;

- как объект купли-продажи информация может передаваться заинтересованным лицам за вознаграждение, особенно при внедрении вирусов в программное обеспечение конкурентов;

- как значимый фактор конкурентной борьбы, т.к. тот, кто сегодня обладает информацией, имеет преимущество на рынке; зачастую этот фактор используется недобросовестными конкурентами, например, при запуске заведомо ложной информации в средства массовой информации (СМИ), порочащей фирмы-соперники;

- как средство государственных органов в процессе борьбы с различными отклонениями от нормального развития, в том числе, с теневой экономикой.

Особенно активно теневые субъекты используют новые информационно-коммуникационные технологии, в частности Интернет, что во многом связано с его преимуществами (быстрота операций, конфиденциальность и т.п.), а также со сложностью осуществления государственного контроля в данной сфере.

В то же время, развитие информационного пространства имеет амбивалентный характер, и, помимо стимулирования роста теневого сектора, выступает как интегрирующий фактор в деятельности контролирующих и правоохранительных структур, направленной на сдерживание теневой активности. Таким образом, многоаспектность информации позволяет ее использовать при разработке механизмов воздействия на теневую экономику. Это связано с тем, что активное развитие теневых отношений во многом объясняется их малоизученностью, недостаточной информационной обеспеченностью. Несмотря на определенную "прозрачность" теневых отношений, позволяющих органам власти и населению судить об их наличии, законодательные ограничения не позволяют публиковать оперативные сведения о них, за исключением фактов, установленных судом. Это создает информационную неопределенность в обществе, не дает населению гарантии, что неправомерная деятельность контролируется и наказывается. Поэтому существует мнение, что в России и доказанная теневая деятельность практически ненаказуема, даже если она и приобрела неприятную огласку (см. подробнее: [3]). Это вызывает массовые недовольства, и создает социально-психологические предпосылки для восприятия теневых отношений как привычного явления. Полная достоверность информации об элементах теневой экономики и транспарентность взаимоотношений контролирующих и правоохранительных органов позволят снизить макроэкономические риски от функционирования теневого сектора, не только на национальном, но и на международном уровне.

Дихотомичность характера информации, проявляющаяся в том, что она выступает, с одной стороны, объектом деятельности теневых субъектов (торговля информацией, причинение вреда компьютерным системам и т.п.), и, с другой стороны, способом воздействия на теневой сектор (формирование механизмов воздействия на теневую экономику на основе информационного обмена), ставит проблему эффективного использования ее как фактора производства. Во-первых, это защита информационных ресурсов от несанкционированного доступа и использования, фальсификации. Во-вторых, разработка и внедрение единой информационной системы мирового хозяйства, что позволит использовать ее преимущества в борьбе с угрозами экономической безопасности.

Реализация второго направления деятельности - создание интегрированного информационно-экономического пространства на макроуровне, - во многом зависит от степени реализации первой задачи - защиты первичной информации на микро- (предприятие) и мезоуровне (национальная экономика). Микроуровень - уровень предприятий должен обеспечивать сохранность сведений об информационном сотрудничестве с другими фирмами и государственными организациями, защиту коммерческой тайны и т.п. Здесь необходимо сделать оговорку относительно того, что необходимо поддерживать не только информационную безопасность (защита информации), но и безопасность информации (защита от информации и рисков, связанных с ее недостоверностью, заражением вирусами и т.п.). Защита на макроуровне заключается в выполнении государственными структурами ряда мер, направленных на обеспечение сохранности и конфиденциальности информационных продуктов концептуального и технологического характера, а также сведений со статусом государственной тайны. Основ-

ная задача каждого национального государства заключается в сдерживании доступа к информации криминальных структур, использующих ее в своих корыстных целях и наносящих вред общественному развитию. Махинации с электронными деньгами, хищение информации, "взлом" лицензионных программ и т.п., требуют проведения каждым государством целенаправленных правовых, организационно-технических мер, а также привлечения специализированных служб расследования компьютерных преступлений. Особую роль в системе защиты информации играет банковская система, т.к. в ней активно используется электронная схема расчетов [5].

Таким образом, необходима четко структурированная схема взаимодействия различных органов власти и предпринимательства при обеспечении информационной безопасности, дающей гарантию достижения следующих целей:

- конфиденциальность информации;
- целостность информации;
- доступность информации;
- минимизация рисков, с ней связанных.

Второе направление развития - создание информационного единства всех стран мирового сообщества, - обусловлено спецификой современного этапа цивилизационной динамики. Его особенность заключается в необходимости соблюдения принципа транспарентности экономических отношений с целью их активизации, продуктивности, "высветления". Данный процесс возможен только при наличии полной, достоверной и доступной в момент востребования информации. Эффективность государственной стратегии сдерживания теневой экономики во многом зависит от транспарентности единого информационно-экономического пространства. В пределах этого пространства происходит обмен оперативной информацией между контролирующими структурами о динамике, субъектах и видах теневой деятельности.

При этом необходимо максимально эффективно использовать все преимущества информации, как фактора повышения прозрачности межведомственных и межгосударственных отношений в борьбе с теневой экономикой, проявляющиеся в ряде ее функций. Например, информация обладает интегративными свойствами, эффективно используемыми в процессе борьбы с теневизацией при в формировании взаимосвязи всех членов общества и социальных групп для решения данной проблемы человечества. Расширение коммуникативной функции обеспечивает межведомственное и международное взаимодействие при разработке программ сдерживания теневого сектора на основе общения и взаимопонимания. При участии информации в организации управления теневой экономической деятельностью проявляется ее инструментальная функция. Познавательная функция позволяет установить объектно-субъектные закономерности природы неформальной экономики, человека и его мышления в сфере теневой активности.

В России проблема формирования информационного общества рассматривается как необходимое условие для устойчивого развития страны, ее полноценной интеграции в мировую экономику. Однако, в связи с длительным периодом трансформационного спада страна сильно отстала в этой области, несмотря на то, что на сегодняшний день темпы роста информатизации активизировались. Одной из важнейших проблем, требующих оперативного разрешения, является недостаточная информационная открытость российского общества. Ряд концептуальных документов, принятых в этой сфере, способствуют сокращению информационного разрыва с другими государствами: Концепция государственной информационной политики, Концепция формирования информационного общества в России, Доктрина информационной безопасности РФ, Федеральная целевая программа "Электронная Россия (2002-2010 гг.)" и др. (см.: [4]).

Значительно повысить и качественно улучшить информационную открытость России мировому сообществу можно путем формирования системы прозрачного функционирования органов государственной власти, созданием государственных информационных ресурсов и свободного доступа к ним. Особенно актуальна эта проблема в связи с подписанием Россией Окинавской хартии глобального информационного общества [2].

Необходимо отметить, что разработка новой парадигмы управления, основанной на развитии информационно-сетевых коммуникаций, на плюрализме в процессе принятия решений в свете исторической тенденции роста "...взаимозависимости ... в глобальном масштабе" (цит. по: [1, с. 228]), может свести к минимуму не только масштабы теневого сектора, но негативные последствия вхожде-

ния страны в мировое сообщество.

Использование в мировой борьбе против теневой экономики таких институтов гражданского общества как средств массовой информации различных национальных государств, общественных организаций, политических партий и т.п., позволит усилить процесс оздоровления международной экономики, поскольку все меры, принимаемые международным сообществом в процессе сдерживания роста теневой экономики, опосредованы движением оперативной информации. Межгосударственное воздействие на теневую экономику можно представить в виде следующей схемы:

Схема 1. Взаимоотношения государства и институтов гражданского общества в процессе сдерживания теневой активности на основе информационного обмена.

При этом, любые органы противодействия теневой активности должны функционировать в рамках унифицированного порядка организационного и информационного взаимодействия, пользоваться единой системой представления и получения конфиденциальных сведений, электронным банком совокупных данных о субъектах, нарушениях, местонахождении, формах теневой экономики. Современный этап развития мирового сообщества предоставляет такую возможность посредством свободного движения информационных ресурсов. Процесс информатизации общества насыщает средствами информатики все хозяйственные сферы, развивает и внедряет новые виды информационных технологий. Благодаря этому, оптимизируются различные виды информационных процессов, создаются автоматизированные банки данных и знаний по различным видам человеческой деятельности, что позволяет обмениваться ими в любое время, с любым партнером и получать в необходимом количестве.

Развивающейся интеграционный процесс национальных экономик необходимо рассматривать в неразрывной связи с информатизацией общества, охватывающей все стороны жизни и профессиональной деятельности людей. В то же время, процесс информатизации, являясь составной частью глобализации, одновременно стимулирует развитие новых аспектов глобального сообщества, в том числе теневых:

- глобализацию экономики, формирующую транснациональные корпорации, стимулирующую международное разделение труда и специализацию на основе всесторонней осведомленности о конъюнктуре мировых рынков, использование теневыми субъектами информационного ресурса в процессе деятельности;

- глобализацию науки, которая заключается в работе международных творческих коллективов

над научными проектами общественной значимости, ускорении процессов международного обмена научной информацией, проведении международных конференций, и одновременно, принятие решений на международных форумах в интересах стран-лидеров, ставя в еще более зависимое положение развивающиеся и отсталые страны;

- глобализацию образования, создающую системы дистанционного образования, открытые территориально-распределенные университеты, колледжи, центры повышения профессиональной квалификации и т.д., вышеперечисленные процессы позволяют некоторым участникам образовательного процесса получать определенный научный статус с помощью подкупа, подлога документов;

- глобализацию культуры, характеризующуюся созданием электронных библиотек и электронных версий картинных галерей, художественных и музейных экспозиций, а также наиболее ценных объектов архитектуры и строительства, теневые же отношения в этой сфере заключаются в незаконном распространении электронных аналогов культурных и исторических ценностей, чертежей стратегических объектов, что является особенно опасным при их использовании террористическими группировками..

Следовательно, на основе комплексного исследования различных аспектов процесса глобализации общества важно учесть, что информатизация общества, как и любое другое явление глобализации, не является научно-технической модой или кратковременной компанией, а представляет собой закономерный процесс развития цивилизации, которая переходит в качественно новую стадию своего развития.

Таким образом, любая информация, отражающая различные явления в экономике и политике, формирует специфическое пространство, информационную сферу, в которой посредством знаний и данных усиливается экономический рост и снижается экономическая неопределенность. Информационные ресурсы становятся важнейшей составляющей общечеловеческого и национального достояния, основным средством обеспечения транспарентности мировых процессов, позволяющей применять знания и информацию в качестве стратегических ресурсов социально-экономического, технологического и культурного развития государства и общества, способных генерировать опыт борьбы с мировыми угрозами, обеспечивая тем самым высокий уровень безопасности. В связи с этим, в России проблема формирования информационного общества рассматривается сейчас как необходимое условие для устойчивого развития страны, ее полноценной интеграции в мировую экономику.

Литература.

1. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура. М., 2000.

2. Минаев С.Ю., Пилюгие П.Л. Информационная открытость - задача будущего, которую нужно решать сегодня // Факт. 2003. № 11.

3. Рывкина Р.В. Теневизация российского общества: причины и последствия. // Социс. 2000. № 12.

4. Чернов А.А. Становление глобального информационного общества: проблемы и перспективы. М., 2003.

5. Шмелев Н. Монетарная политика и структурные реформы в экономике постсоветской России // Вопросы экономики. 2002. № 5.

АНДРЮЩЕНКО О.Г.

ТРАДИЦИОННЫЙ И НОВАЦИОННЫЙ БАЗИС МНОГОФАКТОРНОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА

В территориальном аспекте к числу объективных причин, определяющих современный инвестиционный потенциал регионов России, относятся "нерыночные свойства" ее пространства: неравномерная заселенность территории, узкая специализация большинства региональных экономик, недостаточная развитость инфраструктуры инвестиционной деятельности, огромные межрегиональные

различия в уровнях социально-экономического развития, экономического, трудового, природно-ресурсного, индустриального, потенциалов, структуре производства, транспортно-географического и экологического положения, политической и криминальной ситуации и т.п. Этим, в частности, объясняется тот факт, что при сложившемся благоприятном инвестиционном климате в целом по России ощущается дефицит финансовых ресурсов в подавляющем большинстве российских регионов [2, с. 49-51]. В то же время одним из главных индикаторов инвестиционной привлекательности региона, а, следовательно, роста его инвестиционного потенциала, является объем привлекаемых и осуществляемых в нем инвестиций, а также характеристики его инвестиционного климата, формирование которого в значительной степени определяется уровнем развития институциональной инфраструктуры инвестиционной деятельности (рис. 1).

Однако динамика инвестиционной активности в регионах страны обусловлена воздействием как региональных, так и целым рядом макроэкономических факторов, к числу которых следует отнести: общие макроэкономические тенденции; динамику доли собственных средств в структуре инвестиционных ресурсов реального сектора экономики; высокий уровень инвестиционных рисков, обусловленный, прежде всего, недостаточностью правового обеспечения защиты внутренних и внешних инвесторов, отсутствием эффективных механизмов трансформации сбережений населения и финансовых вложений в инвестиции, неразвитостью финансового рынка и его отрывом от реального сектора экономики и др.

Это позволяет по-новому представить формирование и использование инвестиционного потенциала региона: с одной стороны, - как важнейшего фактора- ресурса, с другой - как результата управленческих воздействий, вектор и параметры которого определяются через призму управления социально-экономическим развитием региональной экономики, когда особое позиционирование приобретает определение требуемых ориентиров роста валового регионального продукта.

Поэтому методологически оправданным представляется обоснование теоретико-методологических основ ресурсно-результативного подхода [1, с. 127-128]. При оценке инвестиционных возможностей регионов по обеспечению прироста конечных результатов их функционирования, в рамках которого продуцируется взаимоувязанное развитие инвестиционных ресурсов экономической системы и результатов ее функционирования. Это позволяет идентифицировать уровень потенциальных возможностей региона по наращиванию валового регионального продукта (ВРП) за счет использования инвестиционных факторов экономического развития.

В соответствии с действующей системой статистической отчетности, формирование инвестиционного потенциала региона представляется целесообразным рассматривать через оценку модифицированных элементов добавленной стоимости по выделенным в качестве основных его "носителей" институциональным секторам региональной экономики как в статическом варианте с помощью матрицы формирования, перераспределения и оценки инвестиционных ресурсов, так и в динамическом аспекте - через прогнозируемые размеры инвестиционного потенциала. При этом следует еще раз отметить, что таковыми "носителями" инвестиционного потенциала региональной экономической системы являются:

- субъекты хозяйственной деятельности: предприятия разного масштаба (мелкие, средние, крупные) и разной отраслевой направленности (сфер деятельности) и различные организации;
- крупные корпоративные объединения регионального и межрегионального статуса;
- отраслевые и межотраслевые территориально-производственные комплексы и кластеры;
- финансово-кредитные учреждения, различные инвестиционные институты;
- домохозяйства - индивидуальные инвесторы;
- региональные институты, формирующие инфраструктуру инвестиционной деятельности в регионе;
- другие субъекты инвестиционной деятельности в регионе.

Такой подход к структурированию и соответствующему позиционированию инвестиционного потенциала региона объясняется тем, что, с точки зрения производства, ВВП - это сумма валовой добавленной стоимости, созданной за отчетный период резидентами национальной экономики, а ВРП по экономическому содержанию представляет собой региональный аналог ВВП, рассчитанный производственным методом на федеральном уровне. То есть ВРП также представляет собой сумму валовой добавленной стоимости, но произведенной резидентами региональной экономики. Более конк-

ретно - ВРП представляет собой сумму добавленных стоимостей отраслей экономики региона, рассчитанных как разница между выпуском и промежуточным потреблением плюс чистые налоги на продукты (разность между налогами на продукты Ии субсидиями на продукты).

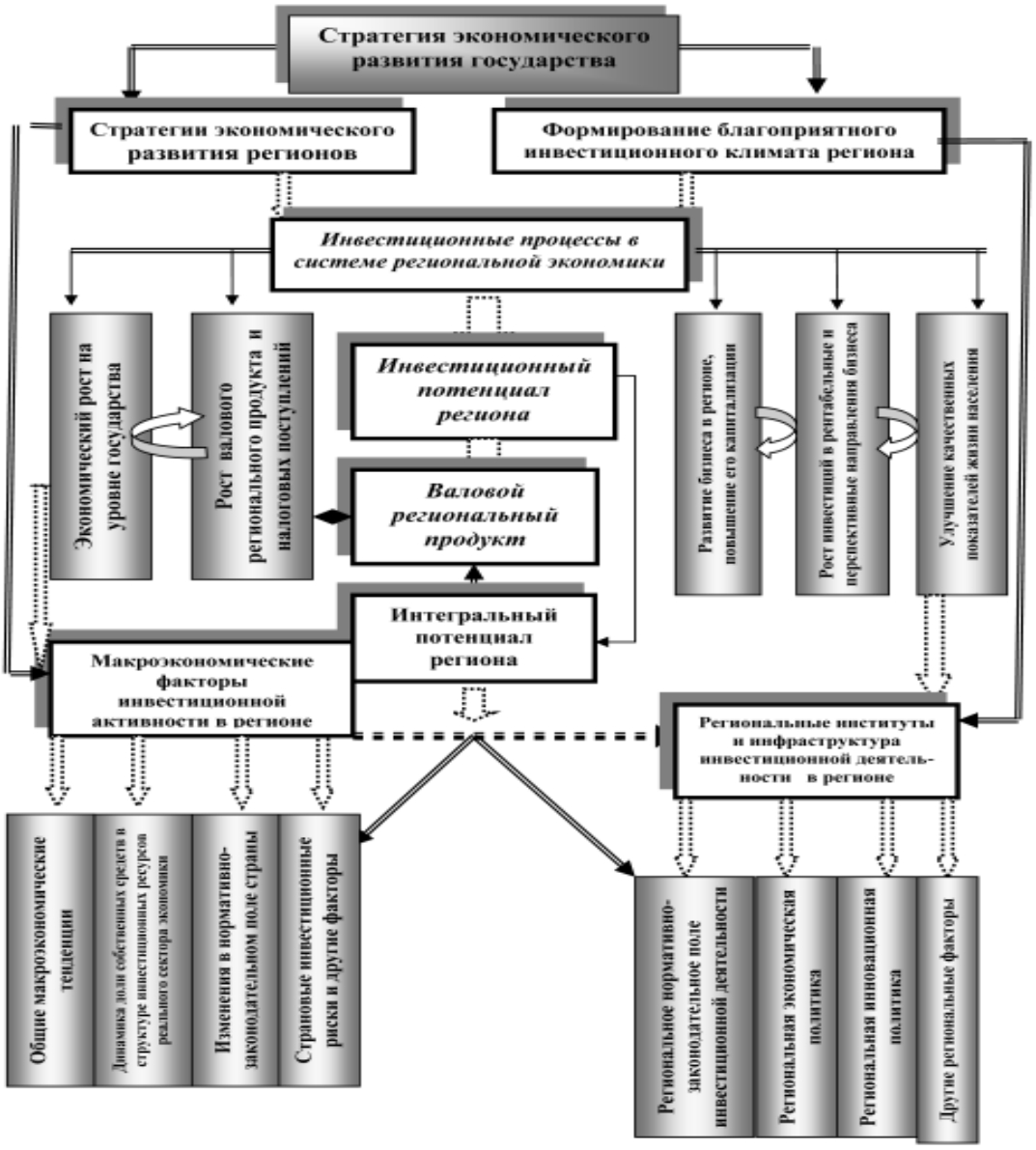


Рисунок 1. Базовые факторы и условия формирования и использования инвестиционного потенциала региона.

Методология расчета валовой добавленной стоимости на региональном и федеральном уровнях по большинству отраслей совпадает, однако между расчетом показателя ВВП и расчетами ВРП на уровне регионов имеются существенные различия. Отдельные элементы ВВП России в настоящее время не могут быть распределены по регионам, поэтому они рассчитываются централизованно и включа-

ются только в ВВП РФ. Суммарная валовая добавленная стоимость в основных ценах, рассчитанная по субъектам РФ (ВРП), отличается от ВВП России на величину добавленной стоимости:

- нерыночных коллективных услуг, оказываемых государственными учреждениями обществу в целом (услуги обороны, государственного управления и т.п.);

- других нерыночных услуг, финансируемых за счет федерального бюджета, информация по которым отсутствует на региональном рынке;

- услуг финансовых посредников (особенно банков), деятельность которых редко ограничивается отдельными регионами;

- услуг внешней торговли, которые во многих случаях можно получить только на федеральном уровне.

Кроме того, в объем ВРП не включается величина налогов на экспорт и импорт, так как их величину по отдельным регионам определить практически невозможно из-за специфики учета этих налогов.

Результаты сопоставления этих основных макроэкономических показателей имеют двоякое значение: во-первых, делают методологически оправданным использование показателя ВРП в качестве основного ориентира в процессе оценки эффективности использования регионального инвестиционного потенциала; во-вторых, представляется возможным перенос полученных выводов на обоснование возможности оценки совокупного инвестиционного потенциала региона в двух обозначенных выше аспектах: как инвестиционных ресурсов региональной экономической системы - приблизительно на 85% формирующихся из инвестиционных ресурсов его основных "носителей", а на 15% - благодаря инфраструктурной и институциональной компонентам региона; а результативность его использования оценивать через "инвестиционный вклад" в ВРП, распространяя эту идею на прогнозирование развития инвестиционного потенциала региона в размерах, необходимых для достижения требуемого экономического роста в регионе, т.е. прогнозируемых размеров ВРП.

Формируемые таким образом научные подходы к оценке степени использования инвестиционной ресурсной базы региона и уровня эффективности ее использования, т.е. интенсивности процессов инвестирования через индикатор инвестиционной активности в регионе, объективно предполагает учет соотношения реально использованных и потенциально имеющихся в регионе ресурсов инвестирования.

Определяемый с таких позиций спектр факторов накопления и использования инвестиционного потенциала в системе региональной экономики охватывает его статические и динамические характеристики, поскольку позволяет оценивать потенциал как ресурсную компоненту экономической системы с одновременным представлением эффекта ее использования в составе результативных показателей (в частности, ВРП). Иными словами, при данной теоретико-методологической разработке проблемы инвестиционного обеспечения регионального развития делается попытка, с одной стороны, переосмыслить устоявшиеся стереотипы в исследовании инвестиционной проблематики, а с другой - обосновать теоретико-понятийную конструкцию оценки потенциальных возможностей региона в части инвестиционной составляющей его экономического роста посредством учета:

- синергизма взаимодействия различных участников инвестиционного процесса в регионе;

- поликомпонентности вектора целей региональной экономики;

- сложной структуры инвестиционного потенциала региона, проявляющейся как в отношении различных "носителей" потенциала, так и в отношении источников и направлений его использования;

- многообразия форм проявления инвестиционных отношений и их специфичности как объективно обусловленной реакции на императивы регионализации экономики и ее трансформационных свойств;

- диалектики форм производственной деятельности экономических субъектов региональной системы, включая расширение тенденций ассоциированного предпринимательства и развитие территориально-производственных комплексов и производственно-инновационных кластерных структур и др.

Кроме того, одним из важных детерминантных факторов внутреннего инвестиционного потенциала региона является система институциональных субъектов, осуществляющих инвестиционную деятельность на соответствующей территории, и их интегральный инвестиционный потенциал, определяющий способность региональной экономики эффективно функционировать и развиваться, обес-

печивая устойчивую тенденцию развития не только конкретного региона, но и всей национальной экономики в целом. Кроме того, состояние объективных внутренних межинституциональных связей (форма собственности субъектов инвестиционной деятельности, их организационно - правовая структура, масштабы деятельности, отраслевая принадлежность, формы производственно-инновационного и инвестиционного взаимодействия с другими экономическими субъектами и др.) является особым внутренним фактором, определяющим в совокупности с другими уровень инвестиционного потенциала региона.

В целом же можно сформулировать следующим образом основные факторы, воздействующие на формирование и использование регионального инвестиционного потенциала: региональная макроэкономическая политика и ее институциональная среда; инвестиционная политика, осуществляемая региональными органами власти; инвестиционные стратегии разномасштабных бизнес - структур, осуществляющих свою деятельность в рамках соответствующей территории, а также других, перечисленных выше, возможных "носителей" инвестиционного потенциала территории; инвестиционная политика финансово-кредитных учреждений, функционирующих в регионе, а также за его пределами - потенциальными инвесторами экономических субъектов данного региона; состояние и перспективы развития инновационной деятельности в регионе, а также существующий уровень развития территориальной инновационной инфраструктуры; состояние и динамика развития региональных рынков и характер конкуренции; другие

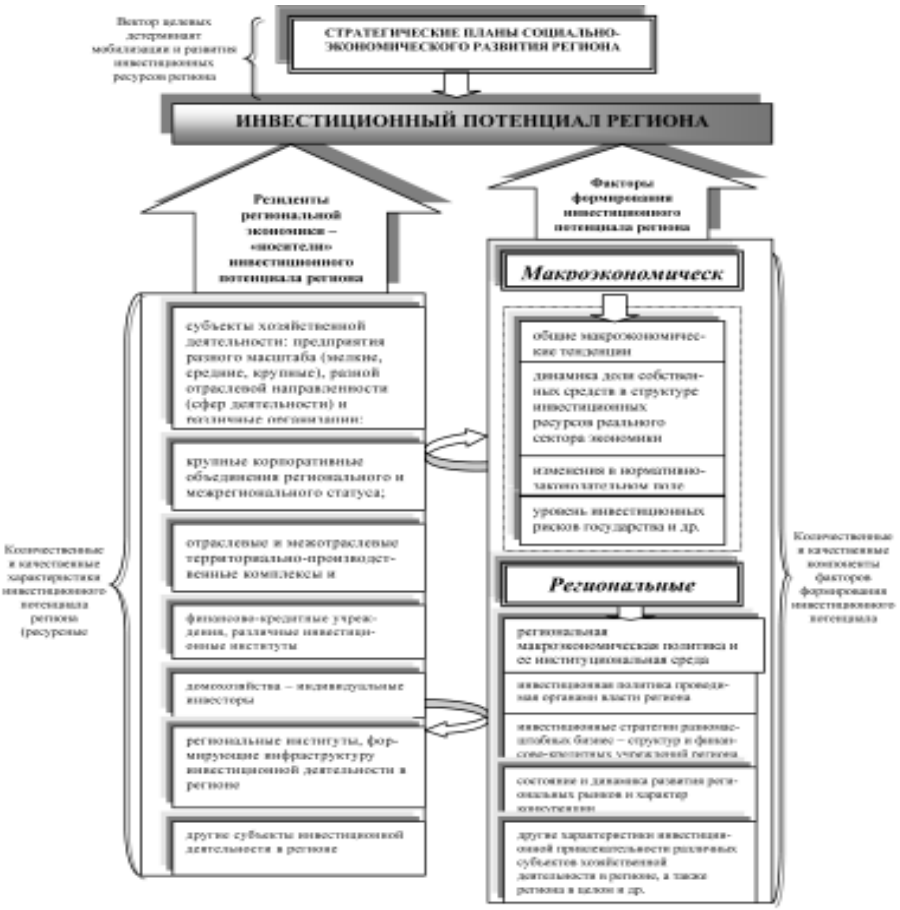


Рисунок 2. Взаимосвязь целей, факторов и ресурсов инвестиционного потенциала региона.

характеристики инвестиционной привлекательности различных субъектов хозяйственной деятельности в регионе, а также региона в целом, определяющие направления и размеры внешних (включая иностранные) инвестиций, которые можно привлечь в регион в интересах социально-экономического развития иной территории и др. (рис.2).

Представленные на рис. 2 факторы, оказывающие влияние на формирование регионального инвестиционного потенциала, определяют как его количественные параметры, так и способность к максимально полной реализации синергетического эффекта от взаимодействия всех участников инвестиционного процесса в совокупном показателе экономического роста региона - валовом региональном продукте.

Конец 90-х годов наглядно показал, как, отчасти стимулированная государством, сверхдоходность спекулятивных операций в нефинансовом секторе экономики резко блокировала любые инвестиционные интересы банков в производственной сфере. Это позволяет заключить, что оптимальная организация денежных и финансовых потоков, реализуемая в отрыве от потребностей реального сектора региональной экономики, невозможна. Именно задачи экономического развития территории должны являться цементирующим основанием, на котором может быть построен эффективный механизм межфункционального взаимодействия сферы производства и обращения.

Такая логика связана с усвоением того факта, что критерии эффективности хозяйствования реального сектора экономики региона и его финансовой сферы неиндифферентны и требуют достижения некоторого компромисса. Следствием преобладания реального сектора экономики над финансовым является увеличение потребления товаров и услуг при совершенствовании самой структуры потребления; доминирование же финансового сектора региональной экономики над реальным диктует иные экономические резоны, связанные с активизацией спекулятивных операций и присвоением максимально возможного объема денежных средств в процессе перераспределения товаров, созданных в сфере материального производства.

Другим важнейшим аспектом регулирования инвестиционного процесса в экономике региона является позиция государства, которое устанавливает некоторое соотношение между рыночными регуляторами и механизмами прямого действия. При отсутствии цивилизованного рынка инвестиций в стране и крайне остром дефиците финансовых ресурсов, при общей неотлаженности механизмов контроля за созданием цивилизованных рыночных отношений государству целесообразно ограничиться на первом этапе созданием одного государственного Центрального инвестиционного банка, который концентрировал бы финансовые ресурсы государственных инвестиционных организаций и частных инвесторов. Это будет способствовать интеграции инвестиций и повысит возможность контроля за использованием кредитов только в реальном секторе экономики. На втором этапе сеть таких банков с особыми задачами может быть расширена до нескольких - по отдельным важнейшим направлениям инвестиционной политики, в первую очередь, потребуется создание Государственного инновационного банка, ориентированного на приоритеты научно-инновационного развития экономики, а затем их территориальных отделений, для обслуживания инвестиционных нужд крупных экономических регионов.

Литература.

1. Рожков А.А. Акционерные бизнес-структуры: стратегии и механизмы системного управления. Ростов н/Д: Изд-во СКНЦ ВШ. 2003.

2. Шевченко И.В., Александрова Е.Н., Александров А.В. Южный Федеральный округ: что там, за горизонтом? // Региональная экономика: теория и практика. 2004. № 1.

ГУБАЧЕВА В.А.

К ВОПРОСУ О ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В РЕЗУЛЬТАТЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, СОЗДАЮЩЕЙ ПОВЫШЕННУЮ ОПАСНОСТЬ ДЛЯ ОКРУЖАЮЩИХ В ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ СФЕРЕ

Вопрос о гражданско-правовой ответственности - один из наиболее сложных вопросов в цивилистической науке. Единого подхода к понятию ответственности не сложилось, и это обстоятельство

влияет на отношения потерпевших с владельцами, деятельность которых связана с использованием источника повышенной опасности, при наличии оснований для применения тех или иных мер ответственности. К участникам гражданских правоотношений применяются равные по объему меры ответственности на одинаковых условиях, что вытекает из принципа юридического равенства сторон. Вместе с тем необходимо учитывать и то обстоятельство, что в некоторых предусмотренных законах случаях законодатель, руководствуясь идеей охраны интересов менее защищенной стороны в гражданских правоотношениях, предусматривает различные варианты решения вопроса о несении ответственности. Этим, прежде всего, и объясняется введение правила о безвиновной (независимо от вины) ответственности юридических и физических лиц, деятельность которых связана с повышенной опасностью для окружающих (ст. 1079 ГК РФ).

Законодатель формулирует правило о возмещении убытков, как основную меру гражданско-правовой ответственности (ст. 15 ГК РФ). Однако вполне вероятна ситуация, где убытки и неустойка оказываются по своим размерам меньше той выгоды, которую приобретает должник (владелец источника повышенной опасности), который не приостанавливает и не прекращает осуществление деятельности, создающей повышенную опасность для окружающих.

Настоящая публикация наглядным образом иллюстрирует, на примере осуществления такой деятельности, как данная деятельность влияет на права граждан на благоприятную окружающую среду и какие адекватные меры можно применить к правонарушителю в целях предотвращения вредоносной деятельности.

Ядро всей системы экологических прав составляет право человека и гражданина на благоприятную окружающую среду. Данное право закреплено в ст. 42 Конституции РФ, в соответствии с которой каждый имеет право на благоприятную окружающую среду, достоверную информацию о ее состоянии и на возмещение ущерба, причиненного его здоровью или имуществу экологическим правонарушением [1, с. 48].

Между тем права индивида, различных групп и общностей, в результате которого удовлетворение права одного человека на благоприятную окружающую среду нередко влечет коллизии с аналогичными правами будущих поколений [4, с. 180].

В п. 1 ст. 9 Конституции РФ закреплено положение, в соответствии с которым природные ресурсы используются и охраняются в Российской Федерации как основа жизни и деятельности народов, проживающих на соответствующей территории. Данная норма предполагает экологическое право названной общности людей (народа), содержание которого составляет правовая возможность требовать ограничения использования и охраны природных ресурсов в целях создания благоприятных условий жизнедеятельности народа, проживающего на соответствующей территории [5, с. 18].

Следует также отметить, что в преамбуле к Федеральному закону "Об охране окружающей среды" удовлетворение потребностей будущих поколений названо в числе целей правового регулирования отношений в области охраны окружающей среды.

В современном обществе защита окружающей среды играет все более важную роль. В последнее десятилетия загрязнение окружающей среды стало предметом повышенного общественного внимания. Согласно ч. 3 ст. 80 Конституции РФ основные направления в государственной политике определяет Президент РФ в соответствии с Конституцией и Федеральными законами. К числу приоритетных направлений в области обеспечения экологической безопасности в Концепции национальной безопасности Российской Федерации, утвержденной Указом Президента РФ от 10.01.2000 года, были отнесены: борьба с загрязнением природной среды за счет повышения степени безопасности технологий, связанных с захоронением и утилизацией токсичных промышленных и бытовых отходов; борьба с радиоактивным загрязнением; создание экологически чистых технологий; рациональное использование природных ресурсов и др. Таким образом, природоохранная деятельность и природопользование рассматривались как приоритеты государственной политики в области обеспечения экологической безопасности. Коренное улучшение экологической ситуации в стране названо в Концепции национальной безопасности РФ одной из основных задач в области обеспечения национальной безопасности РФ и отнесены к числу приоритетных направлений деятельности государства в целом в экологической сфере.

В числе приоритетных направлений деятельности по обеспечению экологической безопасности РФ признаны: обеспечение безопасности при осуществлении потенциально опасных видов деятель-

ности и при чрезвычайных ситуациях; экологические приоритеты в здравоохранении; предотвращение и снижение экологических последствий чрезвычайных ситуаций; предотвращение терроризма, создающего опасность для окружающей среды; контроль за использованием и распространением чужеродных видов и генетически измененных организмов.

Как следствие, государство приняло различные меры, чтобы преодолеть неблагоприятные экологические последствия промышленного развития.

Например, положительное заключение государственной экологической экспертизы является гарантией, среди прочего, безопасности осуществления деятельности, связанной с использованием источника повышенной опасности.

Согласно правилам п. 3 ст. 36 ФЗ от 10.01.2002 г. № 7-ФЗ "Об охране окружающей среды" [9, ст. 133] проекты, по которым не имеются положительные заключения государственной экологической экспертизы, утверждению не подлежат, а работы по их реализации финансировать запрещается.

В соответствии с п. 6 ст. 12 ФЗ "Об экологической экспертизе" от 23.11.1995 № 174-ФЗ [8, ст. 4556] обязательной государственной экологической экспертизе объектов подлежат: проекты застройки кварталов и участков городов и других поселений; технико-экономические обоснования и проекты строительства организаций и иных объектов хозяйственной деятельности не зависимо от их сметной стоимости, ведомственной принадлежности и форм собственности. Федеральная служба по экологическому, технологическому и атомному надзору организует и проводит в пределах своей компетенции государственную экологическую экспертизу [6; 10, ст. 3348]. Результатом государственной экологической экспертизы является заключение, содержащее обоснованные выводы о допустимости воздействия на окружающую природную среду хозяйственной и иной деятельности и возможности реализации объекта. Заключение может быть положительным или отрицательным.

Некоторые особенности проведения государственной экологической экспертизы применительно к отдельным объектам капитального строительства устанавливаются Федеральными законами. Например, Федеральным законом от 21.11.1995. № 170- ФЗ "Об использовании атомной энергии" [8, ст. 4552] предусмотрено, что для проведения государственной экологической экспертизы наряду с проектными документами предоставляются документы по оценке радиационного воздействия ядерной установки, радиационного источника или пункта хранения ядерных материалов и радиоактивных веществ, хранилища радиоактивных отходов на окружающую среду. Кроме того, указанным законом предусмотрено проведение органами государственного регулирования безопасности с привлечением независимых экспертов экспертизы безопасности ядерных установок, радиационных источников и пунктов хранения. Положение по организации и проведению экспертизы проектных и других материалов и документации, обосновывающих безопасность ядерно- и радиационно- опасных объектов и производств (технологий), утверждено Приказом Госатомнадзора от 07.04.1994 № 41 [7].

Таким образом, государственная экологическая экспертиза проводится исключительно в целях установления безопасности планируемого объекта, но никак не экономической целесообразности проекта.

В соответствии с п.п. 1.2 ст. 37 ФЗ "Об охране окружающей среды" строительство зданий и сооружений должны осуществляться по утвержденным проектам, имеющим положительные заключения государственной экологической экспертизы, с соблюдением требований в области охраны окружающей среды, а также санитарных и строительных требований, норм и правил. Запрещается строительство зданий и сооружений до утверждения проектов.

Между тем, примечательно, что согласно положениям ч. 7 ст. 51 Градостроительного кодекса РФ (в редакции от 29.12.2004 года), являющемся основополагающим, комплексным документом в области строительной деятельности, для получения разрешения на строительство не требуется представления заключения государственной экологической экспертизы.

Вместе с тем требования п.п. 1.2 ст. 37 ФЗ "Об охране окружающей среды" о необходимости осуществления строительства зданий и сооружений по утвержденным проектам, имеющим положительные заключения государственной экологической экспертизы, никем не отменены.

Такой подход к регламенту строительной деятельности представляется в корне неверным, поскольку государственная экологическая экспертиза проектной документации является одной из наиболее важных составляющих всей строительной деятельности, во многом от результатов такой экспертизы зависит безопасность и надежность проектируемого объекта, как для лиц занятых на стро-

ительстве, и граждан, проживающих рядом со строящимся объектом, так и для окружающей природной среды в целом.

По правилам ст. 80 указанного Закона, которая входит в главу об ответственности за нарушение законодательства в области охраны окружающей среды, предусмотрены требования об ограничении, о приостановлении или о прекращении деятельности юридических и физических лиц, осуществляемой с нарушением законодательства в области охраны окружающей среды, подлежащие рассмотрению судом или арбитражным судом.

Вместе с тем согласно требованиям п.1 ст. 1065 ГК РФ опасность причинения вреда в будущем может явиться основанием к иску о запрещении деятельности, создающей такую опасность. Пресечение деятельности, создающей угрозу нарушения чужого права, согласно ст. 12 ГК РФ - один из способов защиты гражданских прав. Возможность наступления в будущем вредоносного результата признается достаточным основанием для обращения в суд с иском о запрете деятельности, создающей подобную опасность.

Сторонами в указанном обязательстве выступают потенциальный причинитель, деятельность которого содержит опасность причинения вреда в будущем, и потенциальный потерпевший, которому может быть причинен вред. Проиллюстрируем данный вывод на примере из судебной практики.

Так, прокурор Железнодорожного района г. Ростова н/Д в интересах неопределенного круга лиц обратился в суд с иском к ЖСК "Айболит" и ООО "Планета-Дон" о приостановлении строительства многоквартирного жилого дома до получения положительного заключения государственной экологической экспертизы по проекту строительства, и разрешения на строительство. В обоснование своих требований истец сослался на следующие обстоятельства: продолжение строительства указанного объекта нарушает интересы Российской Федерации в части обязательности соблюдения требований Федеральных законов (ст. 15 Конституции РФ) и проживающих в прилегающих к строительству жилых домах граждан, на благоприятную окружающую среду (ст. 42 Конституции РФ, п. 1 ст. 11 ФЗ "Об охране окружающей среды"), а также может привести в дальнейшем к нарушению аналогичных прав граждан, вселившихся в указанный дом, в том числе создать угрозу причинения вреда жизни и здоровью людей. Судом было вынесено решение об удовлетворении иска [3].

Тем не менее, следует иметь ввиду, что коль скоро в данном случае имеется ссылка лишь на опасность причинения вреда в обозримом будущем, без наличия реального ущерба, следовательно, вина ответчика в рассматриваемых правонарушениях, в отличие от деликтных и других гражданско-правовых обязательств не презюмируется. Бремя доказывания возможности причинения вреда и необходимости запретить ту или иную деятельность лежит на лице, обратившимся в суд, т.е. на истце.

Если в п.1 ст. 1065 ГК РФ речь идет только о мерах, превентирующих возможность причинения вреда, то п. 2 указанной статьи регулирует отношения, связанные с наступлением вреда, влекущим его возмещение и последующее применение превентивных мер, в качестве которых выступают прекращение или приостановление вредоносной производственной деятельности. Приостановление деятельности судом может иметь место в случаях, когда существует реальная возможность ее изменить, в результате чего вредоносность будет исключена. Прекращение же деятельности наступает тогда, когда независимо от объективных или субъективных причин возможность исключить вредоносность отсутствует.

Приведем еще один пример из судебной практики, рассмотрим Постановление Европейского суда от 09.06.2005 по делу "Фадеева против Российской Федерации", (жалоба № 55723/00) [2, с. 4-35]. Доводы жалобы можно обобщить следующим образом. Заявитель утверждала, в частности, что хозяйственная деятельность металлургического предприятия ОАО "Северсталь" в непосредственной близости от ее дома подвергала опасности ее здоровье и благополучие. Согласно представленной заявителем в обоснование данного утверждения справка (это справка медицинского учреждения), Европейский Суд счел не устанавливающей никакой причинной связи между заболеваниями заявителя и загрязнением окружающей среды. Наконец, Европейский Суд обратил особое внимание на тот факт, что правомочно допустить, что несмотря на чрезмерное загрязнение и его доказанное негативное воздействие на население в целом, заявителю не было нанесено какого-либо особенного и экстраординарного ущерба. В настоящем деле, однако, мощное сочетание косвенных свидетельств и допущений делает возможным сделать вывод о том, что здоровье заявителя ухудшилось в результате длительного воздействия на нее промышленных выбросов ОАО "Северсталь". Даже если допустить, что загряз-

нение не принесло какого-либо измеримого вреда ее здоровью, оно неизбежно сделало заявителя более уязвимым в отношении различных заболеваний. Европейский Суд констатировал, что органы власти РФ были, конечно, в состоянии оценить экологические угрозы и принять адекватные меры, чтобы их предотвратить и уменьшить, однако государством не было предпринято каких-либо действий по предотвращению, приостановлению и прекращению вредоносной деятельности предприятия. Европейский суд вменил в обязанность властей Российской Федерации принять соответствующие меры для исправления ситуации, в которой оказалась заявитель.

Таким образом, представляется, что в общетеоретическом плане к числу форм гражданско-правовой ответственности можно отнести также запрещение и приостановление деятельности, поскольку это юридические последствия несоблюдения правовых предписаний, установленные ГК РФ способы, приемы, средства и действия, позволяющие заставить лицо исполнять юридические обязанности и соблюдать правовые запреты, при этом у лица, совершившего противоправные деяния, возникают дополнительные обременения, суть которых сводится в причинении лицу какого-либо морального, материального ущерба, какого-либо ограничения и лишения его личных или имущественных прав. Их применение обеспечивает предупреждение и пресечение правонарушений, привлечение виновных лиц к ответственности, восстановление нарушенных субъективных прав, защиту личности и ее имущества от источника опасности.

Литература.

1. Буркова Л.Н., Чепурнова Н.М. Экологические права человека в Российской Федерации (конституционно-правовые вопросы). М., 2006.

2. Бюллетень Европейского суда по правам человека. 2006. № 3.

3. Дело № 2-521/2006 Железнодорожного районного суда г. Ростова-на-Дону.

4. Колбасов О.С. Устойчивое развитие и экологические права человека // Права человека как фактор стратегии устойчивого развития. 2000.

5. Мисник Г.А. Субъективные экологические права // Государство и право. 2004. № 12.

6. Положение о Федеральной службе по экологическому, технологическому и атомному надзору, утв. Постановлением Правительства РФ от 30.07.2004. № 401.

7. Российские вести. 1994. 27 апреля. № 76.

8. СЗ РФ. 1995. № 48.

9. СЗ РФ. 2002. № 2.

10. СЗ РФ. 2004. № 32.

ИВАНОВА О.Н.

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

Современная сфера образования России характеризуется проявлением тенденции к регионализации образования. Регионализация, прежде всего, подразумевает существенные изменения системы профессионального образования, так как именно рынок профессионального образования находится в непосредственной связи с рынком труда специалистов, одна из главных функций профессионального учебного заведения - предоставлять образовательные услуги такого качества и ассортимента, который соответствовал бы потребностям региона в квалифицированных кадрах.

Повышение уровня образованности населения - ключевой фактор развития любого региона. Государственная региональная политика является составной частью политики государства, направленной на системное обустройство российской территории с учетом местных особенностей в соответствии с приоритетами национальной безопасности.

Организация и управление образовательным пространством региона должны учитывать культурно-исторической конкретности, социально-экономические, социально-политические, территориально-демографические и образовательные характеристики жизни региона.

Специфичность экономической структуры регионов, специализация их в какой-либо отрасли национального хозяйства должны обуславливать параметры рынка образовательных услуг.

Социальный институт образования охватывает все возрастные группы. Современное образовательное пространство включает следующие сосуществующие уровни:

- дошкольное образование;
- школьное образование;
- начальное профессиональное образование;
- среднее профессиональное образование;
- высшее профессиональное образование;
- послевузовское профессиональное образование;
- дополнительное профессиональное образование;
- непрофессиональное образование и самообразование.

Все уровни и подгруппы образовательной системы взаимосвязаны и реализуют различные общественные задачи, выполняя шесть главных социальных функций:

1) передача культурных ценностей, функция культурного воспроизводства, косвенно стабилизирующая социум и обеспечивающая устойчивость общественной жизни;

2) функция формирования человеческого потенциала нации;

3) социализирующая функция, включение человека в социум и деятельность на конвенциальной основе;

4) функция поддержания социальной стратификации и обеспечения социальной мобильности;

5) функция социального контроля и профилактики социального конфликта;

6) функция обеспечения профессиональной стратификации (для некоторых видов школ) - специальная образовательная подготовка, отвечающая общественным потребностям в различных видах деятельности.

Наряду с социальными функциями следует особо выделить экономические функции образовательной системы. К ним можно отнести следующие:

1. Формирование и совершенствование производительных сил общества.

2. Обеспечение качества экономического роста.

3. Обеспечение непрерывности процесса экономического развития и возможности его ускорения.

4. Адаптация человека к изменяющемуся экономическому и технологическому пространству.

Для регионального уровня качество образования может характеризоваться такими показателями, как:

- уровень образованности населения (старше 15 лет);
- "самодостаточность" образовательной системы (способность удовлетворить образовательные запросы населения, производственных, коммерческих, культурных, научных, политических, общественных структур и организаций по типам и видам реализуемых образовательных программ);
- сменность занятий в дневных общеобразовательных школах;
- учебные площади образовательных учреждений (по сравнению с требуемым);
- уровень научного потенциала и профессорско-преподавательского персонала вузов;
- доля расходов на образование в региональном бюджете, расходы на одного учащегося;
- развитость и эффективность сферы образовательных услуг, и др.

Юг России, занимает уникальное геополитическое и геокультурное положение. На его территории находятся 12 федеральных министерств и ведомств, находятся 60 государственных и военных высших учебных заведения, в том числе 10 классических университетов. Контингент студентов в вузах насчитывает 210 тыс. человек (таблица). Подготовка специалистов ведется по 42 направлениям и 207 специальностям. В вузах региона сосредоточен значительный научно-технический потенциал - более 12,5 тыс. преподавателей и научных сотрудников, из них около 7,5 тыс. с учеными степенями и званиями, в том числе более 1 тыс. докторов наук, профессоров. В последнее время наблюдается устойчивая тенденция роста числа негосударственных вузов, расширение платного обучения.

Однако Южный Федеральный Округ среди семи округов занимает последнее место по численности студентов на 10000 жителей и лишь в четырех регионах - Астраханская и Волгоградская области, Краснодарский край и Республика Калмыкия, этот показатель превышает общероссийский. Ростовс-

кая область занимает 18 место в РФ по данному показателю.

Таблица 1

Показатели деятельности учреждений системы образования Ростовской области

Показатели	1991	1995	1998	2001	2003
Число дошкольных образовательных учреждений, Численность детей, тыс. чел.	2463 211,1	1954 130,1	1408 96,3	1222 95,0	1219 97,3
Число государственных дневных общеобразовательных учреждений Численность учащихся, тыс. чел.	1838 566,3	1893 618,4	1824 608,9	1319 580,3	1302 514,6
Выпуск учащихся основными общеобразовательными учреждениями, тыс. чел.	54,3	54,3	62,6	61,8	62,2
Выпуск учащихся средними (полными) общеобразовательными учреждениями, тыс. чел.	25,2	24,7	29,8	35,3	34,0
Число учреждений начального профессионального образования Численность учащихся, тыс. чел.	112 53,9	114 49,7	111 49,2	105 50,2	104 49,6
Число государственных средних специальных учебных заведений Численность студентов, тыс. чел.	75 66,5	74 69,3	71 73,0	70 82,4	69 84,7
Число высших учебных заведений В том числе негосударственных :	16 -	24 5	- -	31 13	32 13
Численность студентов высших учебных заведений, тыс. чел. В том числе в негосударственных вузах	87,4 -	86,9 2,8	- -	166,5 13,3	187,2 15,9
Выпуск специалистов высшими учебными заведениями, человек	12878	12570	-	21894	26401
Число организаций, ведущих подготовку аспирантов Численность аспирантов, человек	25 1052	29 1584	29 2442	28 3010	28 3566
Число организаций, ведущих подготовку докторантов Численность докторантов, человек	8 60	9 49	11 81	11 128	10 149

Изменяющаяся структура экономики Ростовской области, выражающаяся в смене отраслевых приоритетов, расширении негосударственного сектора, развитии малого предпринимательства, а также современные тенденции в развитии образования, здравоохранения, культуры находят отражение в развитие региональной системы образования в целом.

Показатели деятельности некоторых учреждений системы образования Ростовской области представлены в таблице 1.

В Ростовской области, сектор высшего образования в последние годы развивался наиболее активно. К 2004 г. число студентов вузов составило 187,2 тыс. человек, или 114% от уровня 1991 г. Количество вузов по сравнению с 1991 г. тоже увеличилось: государственных - с 16 до 32, а негосударственных - с 5 в 1995 г. до 13. Почти в пять раз увеличилось количество обучающихся в последней категории вузов: с 2,8 тыс. человек в 1995 г. до 15,9 тыс. в 2003 г.

В последние годы в Ростовской области увеличилось не только абсолютное, но и относительное число студентов, так, в расчете на 10000 жителей в 1995 г. приходилось 177 студентов государственных вузов, а в 2003 г. - 198.

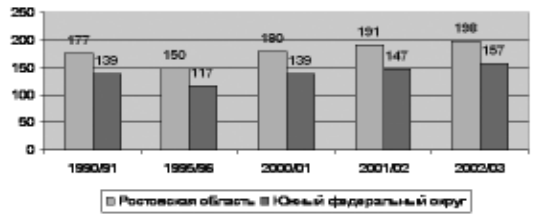


Рисунок 1. Динамика числа средних специальных заведений.

Несмотря на рост числа обучающихся в ВУЗах, структура подготовки специалистов с высшим образованием за последние пять-шесть лет не претерпела существенных изменений, т.е. по-прежнему преобладает подготовка инженерно-технических специалистов. Многие непрофильные вузы осуществляют подготовку специалистов по экономическим и юридическим специальностям, что ведет к снижению качества образования. Динамично развивается рынок труда, все больше возникает потребность в специалистах с качественным базовым образованием, появляются новые направления в обучении, такие, как социальные психологи, специалисты в области отношений между разными социальными группами, разные специалисты сферы услуг, так как наше общество постепенно перерастает в общество потребления.

Увеличилось число средних специальных учебных заведений, ведущим обучение по четырехлетним программам, которые интегрируются в систему высшего образования.

Недостаточно развит рынок дополнительного профессионального образования, учитывающий запросы и потребности экономики региона.

Наблюдается тенденция роста желающих получить второе высшее образование, по тем специальностям и профессиям, которые представляются более эффективными в обретении материального благополучия, тем самым расширяя возможности трудоустройства.

В числе основных проблем сферы образования можно выделить следующие: непрозрачность вопросов финансирования государственных и частных учебных заведений; снижение бюджетных расходов в расчете на 1 студента; низкую социальную защищенность преподавателей; снижение уровня профессионализма в преподавании; слабую материально-техническую базу основной части вузов.

Секторы начального и среднего профобразования имеют устойчивую тенденцию к сокращению как по количеству учебных заведений, так и по числу студентов. В этих секторах не развиты негосударственные формы и виды предоставления образовательных услуг. Не достаточно развит рынок дополнительного профессионального образования, учитывающий запросы и потребности экономики региона.

Анализируя рынок труда, можно сказать, что наибольший удельный вес среди работающих имеет занятое население со средним профессиональным образованием, высшее профессиональное образование имеет 23,6% занятого населения в Российской Федерации, 23,1% в ЮФО, и 23,8% в Ростовской области. К сожалению, Ростовская область опережает ЮФО на 0,3% и РФ на 0,6% по количеству населения, имеющего только начальное общее образование.

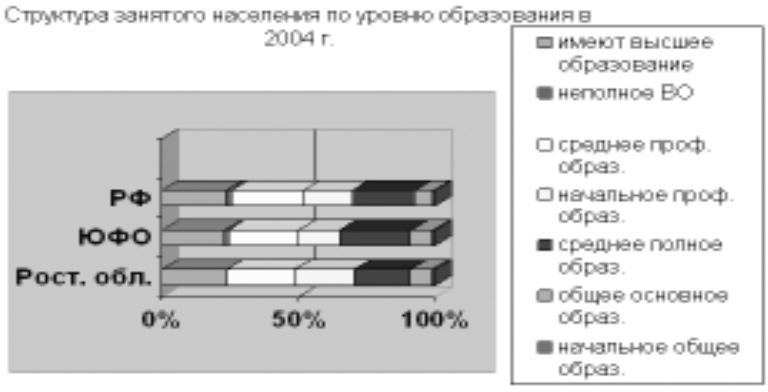


Рисунок 2. Структура занятого населения по уровню образования в 2004 г.

Индекс человеческого развития является обобщающим показателем и рассчитывается на основе базовых показателей, определяемых для всех стран, по сопоставимой методике. Каждый из показателей характеризует одно из направлений человеческого развития - долголетие, достигнутый уровень образования, уровень жизни.

Уровень образования пропорциональны темпам экономического роста, уровню продолжительности жизни, росту интеллектуального капитала.

Таблица 2
Показатели развития человеческих ресурсов Ростовской области

Регион	Индекс доходов	Индекс долголетия	Индекс образования	ИРЧП	Место в РФ, 2002 г.
Ростовская область	0,64	0,69	0,9	0,74	41

Таким образом, проблемы реформирования и модернизации системы образования относятся к числу важнейших экономических и социальных проблем. Их решение, как на государственном, так и на региональном уровнях, невозможно без достоверных первичных и расчетных данных о состоянии и тенденциях развития сферы образования в регионе. В связи с этим актуальным вопросом является создание системы мониторинга в сфере экономики образования, основанной на современных подходах к статистике и социологии образования.

Одной из проблем мониторинга в сфере образования в настоящее время является недостаточная информационная обеспеченность, что объясняется отсутствием единой информационной системы образования, охватывающей все стороны жизни образовательных учреждений и органов управления образованием региона, а также несоответствием структуры и формы представления информации целям управления.

Создание регионального центра мониторинга экономики образования региона позволит сформировать единую информационную базу рынка образовательных услуг в условиях модернизации российского образования. Региональные центры мониторинга экономики образования предназначены для своевременного выявления происходящих изменений и негативных тенденций, прогнозирования социально-экономических процессов. Кроме того, такие центры должны стать участниками процесса разработки региональной политики в области экономики образования, позволят учитывать вопрос распределения финансирования между региональным и местными бюджетами.

Мониторинг системы образования регионального рынка включает в себя:

- первичные данные, характеризующие состояние системы образования в целом или конкретного её субъекта;
- обобщенные показатели, характеризующие состояние системы образования или конкретного её субъекта;
- расчет, анализ полученных результатов, выявление тенденций развития, представление результатов;
- обобщенные оценки (интегральная оценка, качественная оценка, целевые индикаторы), характеризующие состояние экономики системы образования и произошедшие в ней изменения, вследствие реформирования.

В качестве объекта регионального мониторинга могут рассматриваться локальные рынки дошкольного, общего школьного, начального, среднего и высшего профессионального образования, дополнительного образования детей, дополнительного профессионального образования взрослых. Каждый из указанных рынков включает в себя образовательные учреждения государственной, муниципальной и частной форм собственности.

Структура системы образования, подвергающаяся мониторинговым исследованиям может быть классифицирована по следующим компонентам:

- теоретико-методологическая подсистема;
- педагогическая подсистема;
- экономическая подсистема;
- организационная подсистема;
- технологическая подсистема.

Важным является выяснение основных принципов организации регионального мониторинга. Ведущим принципом является целенаправленность, учитывающим, конкретные управленческие задачи. Комплексность обеспечивает развитие отдельных направлений деятельности сферы образования региона в их взаимосвязи. Среди других принципов необходимо выделить: непрерывность наблюдения за объектами, сопоставимость применяемых показателей мониторинга во времени, развитие сис-

темы мониторинга на основе совершенствования используемого методического инструментария, расширения количества наблюдаемых процессов и числа объектов. Анализируя рынок труда, можно сказать, что наибольший удельный вес среди работающих имеет занятое население со средним профессиональным образованием, высшее профессиональное образование имеет 23,6% занятого населения в Российской Федерации, 23,1% в ЮФО, и 23,8% в Ростовской области. К сожалению, Ростовская область опережает ЮФО на 0,3% и РФ на 0,6% по количеству населения, имеющего только начальное общее образование.

Информация мониторинга экономики образования представляет интерес как для непосредственных пользователей: научных и образовательных учреждений, работодателей, так и для органов государственной и муниципальной власти, общественных организаций и общественности региона. Результатом изучения рынка образовательных услуг станет моделирование региональной образовательной системы, выделение приоритетных векторов её реформирования. К числу основных направлений реформирования сферы образования относится создание так называемых неформальных институтов рынка образовательных услуг, представляющих собой совокупность социальных, правовых и экономических структур, выполняющих функцию связующего звена между рынками образования и труда, координирующих деятельность этих рынков. Образование и занятость населения в настоящее время курируют различные департаменты, комитеты и управления. Вузы и колледжи также подчинены различным отраслевым ведомствам. Неформальные институты позволяют координировать деятельность этих ведомств и более рационально использовать средства, выделяемые на образование. Трудовые и профессиональные ориентации молодежи, являющейся основным потенциальным потребителем образовательных услуг, будут определять спрос на те или иные ученические места, а в дальнейшем - структуру предложения рабочей силы на региональных рынках труда. При этом необходимо тесное взаимодействие неформальных институтов рынка образовательных услуг с региональными центрами мониторинга экономики образования.

Актуальность повышения качества образовательных услуг выдвигает на первый план создание системы непрерывного образования, подготовки и повышения квалификации человека. Формируется новая, современная образовательная система - глобальная система открытого, гибкого, индивидуализированного, созидающего знания, непрерывного образования человека в течение всей его жизни.

Литература.

1. Балыхин Г.А. Управление развитием образования: организационно-экономический аспект. М.: Экономика, 2003.

2. Качество образования - качество жизни. Материалы международного семинара / Под ред. проф. Р.Н. Авербуха, проф. Н.П. Литвиновой, проф. Г.И.Лукина. Гатчина: Изд-во ЛОИЭФ, 2002.

3. Коротков Э.М. Управление качеством образования: Учебное пособие для вузов. М.: Академический Проспект: Мир, 2006.

4. Менеджмент, маркетинг и экономика образования: Учебное пособие / Под. ред. А.П.Егоршина. Н. Новгород: НИМБ, 2001.

5. Образование в Российской Федерации. Статистический сборник. М.: ГУ-ВШЭ, ЦИСН, 2003.

КУЗНЕЦОВ А.И.

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ НА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ МАЛОГО БИЗНЕСА

В настоящее время, время становления и укрепления малого и среднего бизнеса, отечественные работодатели, руководители малых и средних предприятий, столкнулись с вполне обоснованной и объяснимой проблемой - проблемой управления персоналом на предприятии. Конечно, проблема управления персоналом на предприятии присутствовала всегда, ею занимались отделы кадров, учетно-аналитические, экономические отделы организаций, но все это было в рамках крупных предприятий, в основном на производстве, теперь же, когда доля малого бизнеса значительно выросла, с этой

проблемой столкнулись и малые организации. Для такого типа организаций решить эту проблему гораздо тяжелее по главной причине - на каждого работника в организации малого бизнеса приходится значительно больше должностных обязательств, чем в крупных организациях, где у каждого работника существует лишь узкий круг обязанностей, но состоящий в основном из рутинной, повторяющейся работы.

Таким образом, перед руководителем при построении системы управления персоналом можно поставить ряд следующих проблем, которые ему необходимо решить:

1. Построение организационной структуры организации с указанием должностных полномочий сотрудников;
2. Построение функциональной структуры - посредством практического построения функциональной матрицы, для определения границ должностных обязанностей и должностных полномочий сотрудников;
3. Максимальное применение принципов построения системы управления персоналом в организации;
4. Отработать схему отбора персонала на должности в организации, где главным образом, необходимо оценить трудовой потенциал будущего работника;
5. Установить сроки отчетности работников о проделанной работе и методологию анализа и оценки труда работников.

Это наиболее общие практические задачи при построении системы управления персоналом на предприятиях малого бизнеса. Естественно, каждая из этих задач носит индивидуальный характер, и чем больше в описании этих проблем будет характерных только для выбранной организации особенностей тем, четче и обоснованней получится результат.

В современной литературе выделяется достаточно много функций управления персоналом. Построенная система управления персоналом на любых предприятиях, не только малого бизнеса, не исключая своей индивидуальности, а проявляя ее должна соответствовать следующим функциям управления персоналом:

1) планирование персонала (в том числе его стратегическое планирование), определение потребности в количестве и качестве сотрудников, а также времени их использования.;

2) определение способов рекрутирования, привлечения персонала;

3) маркетинг персонала. Его задача - обеспечение спроса на рабочие места на данном предприятии со стороны наиболее подготовленных людей, в первую очередь высококвалифицированных специалистов и менеджеров;

4) подбор, оценка, отбор и принятие на работу сотрудников. Важность этой функции определяется растущей стоимостью рабочей силы и повышением требований к работнику;

5) адаптация, обучение и повышение квалификации работников, их развитие. Сегодня на передовых фирмах профессиональное развитие превратилось по существу в непрерывный процесс, продолжающийся в течение всей трудовой жизни человека;

6) планирование карьеры, обеспечение профессионально-должностного роста работника. Эта функция важна как для отдельных сотрудников, поскольку отвечает их ожиданиям и интересам, так и для предприятия, так как позволяет полнее и эффективнее использовать потенциал работника;

7) руководство персоналом. Центральное место в реализации этой функции занимает мотивация сотрудников;

8) управление расходами на персонал. Это предполагает подсчет, сколько стоит привлечение, обучение, оформление, оценка, оплата персонала, социальные расходы и т.п., т.е. все пребывание работника в организации, а также соотнесение расходов с прибылью, которую приносит труд сотрудника;

9) организация рабочего места, позволяющая оптимально использовать потенциал сотрудника и дающая ему возможность проявить себя в трудовой деятельности;

10) освобождение персонала. В современном производстве эта функция не сводится к объявлению увольнения по инициативе руководства или работника и к соответствующему оформлению документов. Она включает различные формы приспособления численности работников и их использования к потребностям производства;

11) кадровое делопроизводство: сбор, хранение и учет анкетных данных, стажа, повышения ква-

лификации и т.д.;

12) управление информацией;

13) оценка результатов деятельности и трудового потенциала персонала. Эта функция проявляется, прежде всего, в аттестации работников, на основе которой осуществляются стимулирование, развитие и использование кадров, а также контроль за ними;

14) контроль за персоналом, обеспечение дисциплины и организационного порядка. Эта функция предполагает не только воздействие на работников со стороны руководителей и уполномоченных должностных лиц, но и развитие у них самоконтроля; управление конфликтами. Имеется в виду создание в организации климата, исключающего возникновение деструктивных конфликтов, а также конструктивное, по возможности безболезненное разрешение конфликтов;

15) правовое регулирование трудовых отношений. Управление персоналом базируется на использовании трудового законодательства и организационных норм, обычно зафиксированных в уставе предприятия; налаживание партнерских отношений и сотрудничества с профсоюзами, советами трудовых коллективов и другими организациями, влияющими на персонал; обеспечение безопасности, охраны труда и здоровья сотрудников. Это предполагает как контроль за ситуацией на рабочих местах, так и учет индивидуальных запросов и пожеланий работников, связанных с состоянием их здоровья, например, перевод на более легкую работу или неполный рабочий день на период окончательной трудовой адаптации после болезни; социальное обеспечение сотрудников. Оно может включать социальное страхование по возрасту, болезни, инвалидности или несчастным случаям, налаживание на предприятии медицинского обслуживания, психологической и юридической помощи, транспортные и другие услуги, строительство жилья и т.д.;

16) обеспечение репутации фирмы, ее позитивного восприятия клиентами, общественностью и институтами власти. Планирование и развитие организационной культуры, обеспечивающей интериоризацию сотрудниками этических норм, целей и ценностей предприятия, уважение его традиций, развитие между работниками отношений взаимного уважения, доброжелательности, сотрудничества и поддержки и т.д.

Сегодня наблюдается процесс трансформации функций управления персоналом, который связан прежде всего с ростом числа предприятий малого бизнеса в стране и укреплением или появлением крупных предприятий, корпораций, холдингов.

И. Прокопенко выделяет целый ряд тенденций в эволюции управления персоналом.

Эти тенденции таковы:

1) переход от управления кадрами к управлению человеческими ресурсами, т.е, от вертикального управления, централизованной кадровой функции и традиционного отдела кадров к горизонтальному управлению, децентрализованной функции управления персоналом, вовлекающей линейное управление; от планирования персонала как реакции на производственные планы к планированию человеческих ресурсов, полностью интегрированному в корпоративное планирование;

2) трансформация управления человеческими ресурсами из инструментальной кадровой функции в стратегический компонент корпорации. Главный акцент кадровой политики смещается с подбора и расстановки кадров к участию в формировании и реализации стратегии организации;

3) переход от фрагментарной, служебной кадровой деятельности к интеграции функций руководства и кадровых функций. При этом линейное руководство вовлекается в управление человеческими ресурсами, особенно в развитие будущего человеческого потенциала организации, и одновременно получает помощь со стороны служб персонала. Сохраняя ряд прежних кадровых функций, управление человеческими ресурсами добавило себе новую важную функцию - оказание помощи линейному руководству в развитии и лучшем использовании подчиненных ему сотрудников. Специалисты в области управления человеческими ресурсами все больше становятся высококвалифицированными советниками и консультантами руководителей разных уровней, помогающими им решать общие проблемы при подборе сотрудников, их мотивации, развитии карьеры и осуществлении различных организационно-культурных изменений;

4) профессионализация функции управления человеческими ресурсами. Стратегический и интегративный характер функции управления персоналом, более широкое вовлечение в ее осуществление линейного руководства, а также повышение ее консультативного характера приводят к необходимости профессионализации управления человеческими ресурсами. Если раньше начальником от-

дела кадров мог быть практически любой ответственный человек (часто из военных-отставников), способный управлять небольшим штатом служащих невысокой квалификации, то сегодня растущая упреждающая и интегрирующая роль управления человеческими ресурсами, повышение его статуса до высшего звена управления, усложнение техники подбора, расстановки, развития, мотивации, продвижения и использования человеческого потенциала делают эту профессию одной из важнейших для выживания и успеха компании;

5) повышение значимости управления изменениями среди функций управления персоналом. Поскольку гибкость и способность к изменениям выступают сегодня ключевыми факторами успеха, а основным препятствием (равно как и двигателем изменений) являются люди - человеческие ресурсы компании, постольку одной из важнейших функций управления человеческими ресурсами становится активное управление изменениями и организационное развитие. Способность к изменениям обычно требует как от рядовых сотрудников, так и, в первую очередь, от руководителей и специалистов служб персонала более высокого уровня образования, творчества и склонности к нововведениям, более широкой квалификации, способности переучиваться;

6) интернационализация функции управления человеческими ресурсами. Глобализация производства, развитие международных связей, кооперации и интеграции делают необходимым развитие многонациональных коллективов с различной системой ценностей и культур. Это требует формирования небольшой, но динамичной элитной группы специалистов-космополитов, обладающих развитыми коммуникационными и лингвистическими способностями, могущих работать в интернациональных коллективах и в разных странах;

7) возрастание в управлении человеческими ресурсами удельного веса функций углубления социального партнерства и регулирования трудовых отношений. Социальное партнерство означает, прежде всего, признание различия и взаимозависимости интересов предпринимателей, с одной стороны, и наемных работников - с другой, необходимости солидарности всех участников производства для достижения общих корпоративных целей. Управление человеческими ресурсами играет важнейшую роль в развитии этого процесса и в использовании его как инструмента повышения эффективности управления персоналом;

8) изменение принципов и системы мотивации. Наиболее важными принципами мотивации сегодня являются: создание атмосферы взаимного доверия, убедительность принимаемых решений и обратная связь; сохранение занятости (это заложено в систему мотивации высокопроизводительного труда); равные возможности для занятости, повышения в должности и оплаты труда в зависимости от достигнутых результатов; защита здоровья, обеспечение нормальных условий труда; справедливое распределение доходов от повышения производительности между наемными работниками и предпринимателями. Система мотивации эволюционирует от принципов эгалитаризма, оплаты за должность и за явку на работу к принципу оплаты за результат, за конкретный вклад в достижение целей организации. Эффективное использование новых принципов мотивации предполагает более высокий уровень управления персоналом;

9) переход от повышения квалификации к развитию человеческих ресурсов. Традиционный тренинг или такая фрагментарная функция, как повышение квалификации, уже не способны решать новые задачи в области подготовки компетентных работников, поэтому развитие сотрудников становится все более важной задачей управления персоналом.

Все отмеченные тенденции свидетельствуют об обогащении функций управления персоналом в обозримом будущем и возрастании ех значимости в управлении в целом, что в свою очередь обусловливает повышение роли науки, изучающей и конструирующей эту важнейшую сферу управленческой деятельности.

В теории управления персоналом различают две группы принципов построения системы управления персоналом в организации:

1. Принципы, характеризующие требования к формированию системы управления персоналом (обусловленности функций управления персоналом целями организации, первичности функций управления персоналом, экономичности, прогрессивности, перспективности, комплексности, оперативности, оптимальности, простоты, иерархичности, автономности и др.);

2. Принципы, определяющие направление развития системы управления персоналом (концентрации, специализации, параллельности, адаптивности, преемственности, непрерывности, ритмичнос-

ти, прямоточности).

При построении системы управления персоналом необходимо прежде всего руководствоваться данными принципами, описание этих принципов и применение к реальной организации поможет решить и практические задачи при построении системы управления персоналом.

Ввиду того, что в последние годы в России, широкое распространение получил менеджмент - "как наука об управлении", на рынок литературы и информационных технологий "выплеснулось" огромное количество различных изданий и программных продуктов, обещающих подготовить, а главное научить, простого человека "мастерству управления", в том числе и персоналом, что обусловило несколько деформированный подход к отбору персонала, со стороны работодателя, и поиску рабочего места, со стороны работника. Основная масса работодателей предприятий малого бизнеса, выступая на рынке труда в поисках рабочей силы, теряясь в огромном информационном потоке различных подходов и методов отбора персонала, не уделяет должного внимания процессу отбора персонала, для них проще "взять человека с улицы" и потом попытаться его обучить нежели подготовиться к процессу отбора самостоятельно и выбрать нужную кандидатуру на рынке труда. Теоретическое обоснование проблемы - все, что нужно в этом случае.

В рыночной экономике эффективность управления любым предприятием определяется созданной системой управления персоналом, действенность которой зависит от вклада всех работников в достижении единой организационной цели, другими словами, управление персоналом в любой организации является настолько эффективным, насколько ее сотрудники умело и полно используют свой трудовой потенциал. Главная задача менеджера или руководителя - организовать работу своих сотрудников, обеспечивать руководство не только работой, но и поведением своих сотрудников.

Трудовой потенциал человека характеризуется совокупностью его способностей к экономической деятельности. Между трудовым потенциалом, результатами труда и уровнем жизни человека существует прямая зависимость: рост одних факторов вызывает соответствующее изменение остальных. Однако трудовой потенциал человека имеет свои границы, определяемые его умственными и физическими способностями, нравственными и интеллектуальными качествами и другими личными характеристиками. Современный подход к развитию трудового потенциала человека наиболее основательно и полно раскрыт Б.М. Генкиным. К основным компонентам трудового потенциала им отнесены: здоровье, образование, нравственность, творчество, профессионализм. Первоначально работодатель должен отнестись к отбору персонала таким образом, чтобы каждый новый сотрудник организации прежде всего обладал высоким трудовым потенциалом. Узнать о уровне потенциала работника можно с помощью анкетирования - на этапе приема на работу, постепенного увеличения должностных обязанностей - на этапе действия испытательного срока.

Таким образом, принимая во внимание основные вышеперечисленные положения управления персоналом, складывающиеся из задач построения системы управления персоналом, принципов, методов и функций управления персоналом напрашивается вопрос о возможности практического применения этих теоретических данных при практическом построении системы управления персоналом в российских условиях. Конечно российские предприятия малого бизнеса значительно отличаются от такого же типа предприятий мирового сообщества, как привыкли мы утверждать, однако, если рассмотреть проблему в корне - чем же они отличаются? Ответ на данный вопрос очень прост - отсутствием научной обоснованности при построении организации, т.е. все эти принципы, методы, концепции не находят практического применения в работе большинства российских предприятий. Абсолютное большинство руководителей российских предприятий малого бизнеса не видят смысла в научном подходе к построению столь маленькой организации, лишь потому, не хотят усложнять работу своей организации, и только малая их часть понимает, что в организации, как в сложном механизме протекает множество процессов, каждый из которых должен иметь четкое единообразное обоснование и связан с другими прямой и обратной связью, только в этом случае при неправильной работе механизма, можно легко, быстро и без потерь найти и устранить ошибку. Благодаря трансформации функций управления персоналом они становятся доступными для применения в организациях с маленькими коллективами, что, конечно же, повлечет за собой череду их применения при построении систем управления персоналом.

СМИРНОВА В.Ю.

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА О НАСЛЕДОВАНИИ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ИМУЩЕСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА

Имущественный комплекс как объект гражданских прав имеет длительную историю своего существования. Первые попытки рассмотрения имущества отдельного лица в качестве единого целого, без выделения входящих в его состав отдельных предметов, были предприняты еще в римском частном праве, сформировавшем понятие совокупности вещей (universitas) и ее разновидностей - имущества семьи (pecunia), пекулия (peculium), приданого (dos), а также наследственного имущества, которые можно отнести к исторически первым имущественным комплексам. Подобно римскому праву, русская цивилистическая мысль вплоть до конца XX столетия не оперировала понятием "имущественный комплекс", однако объекты прав, отвечающие признакам комплексности и в то же время единства, были известны и русскому гражданскому праву. К числу таких объектов следует отнести вотчину, наследственное имущество, фабрики и заводы прикрепленными за ними посессионными деревнями, а также торговое предприятие. Последнее было достаточно подробно исследовано в теоретических работах ученых-юристов XIX столетия и получило законодательную регламентацию в Своде Законов Российской Империи (в том числе и по вопросу его наследования). Возрастание роли государственной собственности в экономике в советский период истории России, повлекли ограничение оборота предприятий и постепенное перенесение акцента законодателя с понимания предприятия как объекта прав на рассмотрение его в качестве субъекта прав - юридического лица (государственного предприятия). В результате в период с 1936 г. по 2001 г. предприятие перестало являться объектом наследственных прав.

Вследствие изменения экономической ситуации в нашей стране в конце 80-х - начале 90-х годов предприятие было возвращено законодателем в гражданский оборот как объекта прав (в том числе и наследственных). При этом в законодательных и нормативных актах не было дано ни легального определения, ни четкой регламентации правового статуса предприятия, ни понятия о его сущности, (поскольку действующим законодательством предприятие рассматривается и как объект, и как субъект гражданско-правовых отношений). Такая ситуация препятствует однозначному толкованию правовых норм и создает трудности в их применении, в связи с чем одним из первых шагов по совершенствованию законодательства в данной сфере, как представляется, должна быть законодательная унификация понятия предприятия путем отнесения его к объектам права, исключения термина "предприятие" из наименования организационно-правовой формы государственных и муниципальных унитарных предприятиях, а также определения в ГК РФ места предприятия среди иных объектов прав.

Предприятие как объект прав представляет собой имущественный комплекс, способный участвовать в предпринимательской деятельности и хозяйственном обороте и наделенный свойствами неделимости и непотребляемости. Ввиду наличия у предприятия свойства неделимости, выделение законодателем части предприятия, способной быть самостоятельным предметом гражданско-правовых сделок, представляется излишним и противоречащим сущности предприятия как имущественного комплекса, а потому упоминание о "части предприятия" и сделках с нею из действующего законодательства следует исключить.

Правоотношениям по наследованию предприятия как имущественного комплекса ГК РФ посвятил всего одну статью - 1178, предоставив в ней преимущественное право наследования предприятия лицу, обладающему статусом индивидуального предпринимателя на день открытия наследства. Закрепление данной нормы в ГК РФ, обусловленное стремлением законодателя сохранить предприятие в качестве функционирующего имущественного комплекса и, тем самым, гарантировать право наследования в его "пассивном" проявлении - в качестве права на получение наследственного имущества в состоянии, пригодном к его дальнейшему использованию, является положительным. Вместе с тем, оценка соотносимости положений ст. 1178 ГК РФ с иными предусмотренными в части 3 названного акта нормами позволила прийти к выводу о том, что преимущественным правом, предусмотренным

ст. 1178 ГК РФ, можно практически воспользоваться только в случае, если предприятие входит в состав имущества, подлежащего разделу между наследниками одной очереди по закону или наследниками по завещанию, когда завещателем специально не определено лицо, наследующее предприятие.

Закрепляя норму статьи 1178 Кодекса, законодатель сохранил баланс государственных интересов в сохранении предприятия "на ходу" и интересов наследников, стремящихся получить предприятие, установив дополнительные условия для реализации права преимущественного наследования названного имущественного комплекса. Такими условиями являются: во-первых, наличие у лица, претендующего на наследование предприятия в порядке указанной статьи, статуса индивидуального предпринимателя в день открытия наследства. При этом, на наш взгляд, лицо, не обладающее соответствующим статусом в день открытия наследства, претендовать на преимущественное получение предприятия не может. Вторым условием реализации права, предусмотренного статьей 1178 ГК РФ, является необходимость устранения несоразмерности предприятия и наследственной доли лица, получающего его в порядке ст. 1178 кодекса путем передачи наследником, воспользовавшимся преимущественным правом и получившим предприятие, остальным наследникам другого имущества из состава наследства или предоставлением иной компенсации (в том числе денежной).

Законодательством РФ не урегулирован вопрос о возможности получения предприятия в результате наследственного правопреемства лицами, в отношении которых установлен запрет на занятие предпринимательской деятельностью (например, судьями, государственными служащими). Представляется, что указанные лица могут получить предприятие в составе наследственного имущества, приняв его, не вправе осуществлять самостоятельное управление предприятием, а обязаны передать его в доверительное управление либо продать.

Действующее законодательство не содержит норм, определяющих лиц, способных быть наследодателями предприятия как имущественного комплекса. Однако толкование общих норм ГК РФ о субъектах наследственных правоотношений с учетом специфики предприятия позволило установить, что наследодателем предприятия может являться собственник предприятия (физическое лицо), самостоятельно осуществляющий управление предприятием и зарегистрированный в качестве индивидуального предпринимателя (либо не обладающий таким статусом и использующий предприятие путем передачи его в доверительное управление).

Фактически объектом наследственных отношений предприятие может быть только в случае его выявлении в составе наследственного имущества и обособления от иного имущества наследодателя, составляющего наследственную массу. Между тем, механизм такого обособления действующим законодательством не закреплен, в связи с чем практическое применение ст. 1120 и 1178 ГК РФ в настоящее время не осуществляется (с момента введения в действия части 3 ГК РФ до настоящего времени на территории Ростовской области не было зарегистрировано ни одного случая наследования прав на предприятие). Решение возникшей проблемы видится в закреплении в ст. 11 Основ законодательства о нотариате обязанности нотариуса по направлению запросов в налоговый орган по месту жительства умершего (для выяснения, не является ли умерший индивидуальным предпринимателем), а также в территориальный орган Федеральной регистрационной службы по месту жительства умершего (для установления, не зарегистрировано ли за умершим право собственности на предприятие как имущественный комплекс). Получив положительные ответы на указанные запросы, нотариус должен определить состав предприятия и произвести его оценку (с привлечением аудитора и независимого оценщика), а затем передать предприятие в доверительное управление до момента принятия наследником причитающегося ему имущества. Разграничение предприятия и иного имущества, составляющего наследственную массу, должно осуществляться на основе документов бухгалтерской отчетности предпринимателя (доверительного управляющего), сведений Единого государственного реестра прав на недвижимое имущество и Свидетельства о государственной регистрации прав на недвижимое имущество о составе предприятия.

В целом в состав предприятия как имущественного комплекса в наследственных отношениях могут входить: земельные участки, здания, сооружения, оборудование, инвентарь, сырье, продукция, а также иные вещи, принадлежавшие умершему на праве собственности и включенные им в состав предприятия, права требования (за исключением тесно связанных с личностью наследодателя и полученных на основании разрешения (лицензии) на занятие соответствующей деятельностью), долги (за исключением тесно связанных с личностью наследодателя и в пределах стоимости наследствен-

ного имущества), наименование предприятия (как средство индивидуализации имущественного комплекса, отличное от фирменного наименования, индивидуализирующего юридическое лицо), товарные знаки, знаки обслуживания, иные исключительные права имущественного характера на объекты интеллектуальной собственности, используемые непосредственно в деятельности предприятия, а также фактическое положение предприятия на рынке как нематериальный элемент предприятия, оказывающий непосредственное влияние на его стоимость.

При этом вследствие изменчивости структуры предприятия, фиксация элементов последнего на день смерти наследодателя является весьма проблематичной, а зачастую и невозможной. Поэтому, на наш взгляд, необходимо внести в ст. 1112 ГК РФ положения, согласно которым состав (а, следовательно, и стоимость) предприятия как наследственного имущества, подлежит определению на день принятия (а не открытия) наследства.

При получении от наследников заявлений о желании вступить в права наследства нотариус должен выявить наличие среди них лиц, отвечающих условиям, предъявляемым статьей 1178 ГК РФ к обладателям преимущественного права наследования предприятия. После установления соответствующих лиц нотариус должен разъяснить им права, предусмотренные статьей 1178 ГК РФ и выяснить, желает ли кто-нибудь из наследников воспользоваться соответствующим правом. При этом представляется, что в случае наличия среди наследников умершего, лица, желающего и способного воспользоваться преимущественным правом приобретения предприятия в составе своей наследственной доли, соответствующее лицо должно заявить о намерении реализовать указанное право в заявлении о принятии наследства, направленном (представленном) нотариусу по месту открытия наследства. К такому заявлению должно быть приложено свидетельство наследника о регистрации его в качестве индивидуального предпринимателя (либо нотариально заверенная копия данного документа), подтверждающая наличие у наследника соответствующей регистрации на день открытия наследства.

Положения ст. 1178 ГК РФ о праве наследников на заключение соглашения, по нашему мнению, следует толковать как предоставляющие возможность передачи предприятия одному из наследников, принявших наследство, в счет наследственной доли соответствующего лица, но с соблюдением правила о компенсации несоразмерности полученного предприятия и доли приобретшего его наследника. Кроме того, абзац 2 статьи 1178, на наш взгляд, подлежит применению по аналогии и к ситуации, когда среди наследников имеется несколько субъектов, обладающих правом на преимущественное наследование предприятия, и изъявивших желание воспользоваться таким правом. В этом случае предприятие должно поступить в общую долевую собственность соответствующих наследников.

При анализе фактического способа вступления в права наследства нами сделан вывод о том, что предусмотренные ст. 1153 ГК РФ действия, совершенные в отношении предприятия, должны считаться фактическим принятием наследства только в том случае, когда они осуществляются лицом, имеющим право на это наследство. И не просто имеющими такое право, а являющимися первоочередными кандидатами на вступление в права наследства данным имуществом. Так, совершение в отношении предприятия действий, предусмотренных статьей 1153 Кодекса, наследником, не обладающим статусом индивидуального предпринимателя, при наличии наследников, имеющих в силу ст. 1178 Кодекса преимущественное право на приобретение предприятия в счет своей наследственной доли, не должно считаться принятием наследства до тех пор, пока лица, обладающие преимущественным правом, не заявят отказ от принятия предприятия.

Единственно возможным с правовой точки зрения способом эксплуатации предприятия, входящего в наследственную массу, в период со дня открытия наследства до момента его принятия, является доверительное управление. Представляя собой одну из мер по охране предприятия как наследственного имущества, доверительное управление предприятием имеет следующие черты, отличающие его от управления иным имуществом. К таким чертам, на наш взгляд, можно отнести следующие:

1. Доверительное управление предприятием возникает в силу закона (ст. 1173 ГК РФ).

2. Учредителем доверительного управления предприятием как наследственным имуществом является не собственник этого имущества, а официальное лицо, представляющее государство и не имеющих личной заинтересованности в соответствующем вопросе (нотариус - ст. 1173 ГК РФ, иные должностные лица органов местного самоуправления и консульских учреждений РФ, которым предоставлено право совершения нотариальных действий - ч. 7 ст. 1171 ГК РФ), либо назначенный наследодателем в завещании душеприказчик.

3. Выгодоприобретателем по договору доверительного управления предприятием является не учредитель управления, а наследники соответствующего имущества. При этом, по нашему мнению, в договоре доверительного управления вместо наименования (имени) выгодоприобретателя должно быть указано "наследник" (соответствующие положения подлежат внесению в текст п.1 ст. 1016 ГК РФ) .

4. Ввиду противоречия имеющейся в действующем законодательстве возможности осуществления функций доверительного управляющего физическим лицом, не обладающим статусом индивидуального предпринимателя, сущности предприятия как комплекса, используемого в предпринимательской деятельности, абзац 2 части 1 статьи 1015 ГК РФ представляется необходимым изложить следующим образом: "В случаях, когда доверительное управление имуществом осуществляется по основаниям, предусмотренным законом (за исключением предусмотренного статьей 1173 настоящего Кодекса доверительного управления предприятием, входящим в состав наследственной массы), доверительным управляющим может быть гражданин, не являющийся предпринимателем, или некоммерческая организация, за исключением учреждения".

5. Из смысла ст. 1171 ГК РФ следует, что самостоятельно осуществлять функции по охране и управлению (в том числе и доверительному) наследственным имуществом нотариус не вправе. Представляется, что в целях согласования положений статьи 1171 ГК РФ с иными нормами ГК РФ, в том числе связанными с наследованием предприятия, необходимо предусмотреть возможность самостоятельного принятия нотариусом мер по охране наследственного имущества и управлению им. Для этого содержание абзаца 1 части второй статьи 1171 Кодекса следует изменить следующим образом: "Нотариус принимает меры по охране наследства и управлению им по заявлению одного или нескольких наследников, исполнителя завещания, органа местного самоуправления, органа опеки и попечительства или других лиц, действующих в интересах сохранения наследственного имущества, либо по собственной инициативе (выделено нами - В.С.). В случае, когда назначен исполнитель завещания (статья 1134), нотариус принимает меры по охране наследства и управлению им по согласованию с исполнителем завещания".

6. Передаче предприятия в доверительное управление должно предшествовать установление состава соответствующего объекта гражданских прав, осуществление его инвентаризации и описи, осуществляемое нотариусом (душеприказчиком) в изложенном выше порядке.

7. При определении срока действия договора доверительного управления предприятием как наследственным имуществом представляется необходимым применять по аналогии положения части 4 статьи 1171 ГК РФ, согласно которой нотариус осуществляет меры по охране наследства и управлению им в течение срока, определяемого с учетом характера и ценности наследства, а также времени, необходимого наследникам для вступления во владение наследством, но не более чем в течение шести месяцев, а в случаях, предусмотренных пунктами 2 и 3 статьи 1154 и пунктом 2 статьи 1156 настоящего Кодекса, не более чем в течение девяти месяцев со дня открытия наследства.

8. Положения о максимальном сроке доверительного управления, предусмотренные пунктом 2 статьи 1016 ГК РФ, на наш взгляд, не применимы к доверительному управлению предприятием как наследственным имуществом, поскольку необходимость в осуществлении соответствующих функций имеется только на этапе от открытия наследства до его принятия наследниками. Поэтому, по нашему мнению, максимальный срок действия договора доверительного управления, учреждаемого нотариусом либо душеприказчиком, следует законодательно ограничить 9 месяцами со дня открытия наследства. По истечении названного срока договор доверительного управления должен утрачивать свою силу независимо от того, согласовано соответствующее условие сторонами договора или нет. В случае же принятия предприятия в составе наследства лицом, не обладающим статусом индивидуального предпринимателя и желающим передать соответствующее предприятие в доверительное управление, соответствующие правоотношения должны оформляться путем заключения нового договора, в котором (в отличие от договора, заключаемого в отношении лежачего наследства) наследник будет являться не только выгодоприобретателем, но и учредителем доверительного управления.

9. Положения статьи 1022 ГК РФ об ответственности по договору доверительного управления следует адаптировать к доверительному управлению, возникающему в сфере наследственных правоотношений, путем указания на то, что ответственность по обязательствам, возникшим в связи с доверительным управлением предприятием (а также иным наследственным имуществом), погашается наследниками за счет перешедшего к ним наследственного имущества только в пределах стоимости

последнего.

Установление действующим законодательством возможности получения предприятия как имущественного комплекса в качестве обязательной доли нетрудоспособными иждивенцами наследодателя, на наш взгляд, негативным образом отражается как на интересах нетрудоспособного иждивенца, принявшего предприятие, так и на самом указанном объекте гражданских прав. Поэтому получение предприятия из состава наследственного имущества в натуре должно осуществляться нетрудоспособными иждивенцами лишь в случае отсутствия иных наследников по закону и по завещанию (то есть только в случае, когда нетрудоспособные иждивенцы выступают в качестве наследников по закону восьмой очереди - ч.3 ст. 1148 ГК РФ). Обязательная доля соответствующих лиц в праве на предприятие должна быть компенсирована иждивенцам в денежном выражении лицом, приобретшим предприятие в порядке наследования.

Ввиду изложенного представляется, что статья 1149 ГК РФ необходимо дополнить пунктом 5 следующего содержания: "В случае, когда право на обязательную долю осуществляется за счет входящего в наследственную массу предприятия как имущественного комплекса, предприятие передаче в натуре в счет обязательной доли нетрудоспособным иждивенцам наследодателя не подлежит. При этом право на обязательную долю осуществляется путем предоставления наследником, принявшим предприятие, компенсации нетрудоспособным иждивенцам наследодателя в виде денежных средств (либо имущества, входящего в наследственную массу) в размере, равном доле нетрудоспособного иждивенца в праве на предприятие".

СУКИАСЯН Д.А.

СТРАТЕГИЯ ДЕВЕЛОПМЕНТА ТОРГОВЫХ ЦЕНТРОВ В РОССИИ

Важнейшим преимуществом сетевой структуры является ее подвижность, устойчивость и транснациональный характер рыночных позиций. Сетевая организация консолидирует ресурсы с целью реализации корпоративной стратегии, направленной на снижение издержек и завоевание новых рыночных ниш, что является одним из решающих факторов для достижения устойчивого преимущества над конкурентами. Центральным элементом стратегии бизнеса является конкурентная стратегия, обеспечивающая создание и укрепление долгосрочной конкурентной позиции компании на рынке.

Развитие конкурентной стратегии это важнейшая задача транснациональных сетей. Стратегия должна соответствовать таким внешним факторам, как изменения предпочтений потребителей, маркетинговые стратегии конкурентов, рыночные возможности и угрозы. Это необходимо как при формировании, так и при внедрении и реализации выбранной стратегии.

Россия считается наиболее привлекательным рынком для инвестиций в розничные торговые сети. В последние годы на национальный рынок пришло несколько всемирно известных сетей. Отметим, что отечественные сетевики оказывают довольно значительную конкуренцию в некоторых секторах. Среди отечественных сетей лидерами являются "Перекресток", "Пятерочка", "Мосмарт", "Спортмастер", "МИР", "М.Видео". Эти операторы успевали открывать торговые точки в нескольких городах одновременно.

Все это создает благодатные условия для развития ритейла. Среди российских девелоперов заметно выделяются по количеству проектов гостиничные комплексы "Время", АФК "Система", "Перекресток-Девелопмент", "РосЕвроКапитал", "Торговый квартал Регион". Российский рынок торговых помещений активно развивался, о чем свидетельствует большой объем нового предложения. Девелоперов побуждают к новому строительству высокий спрос на площади в торговых центрах и высокая доходность этого сегмента. Доходность торгового сектора является самой привлекательной на российском рынке коммерческой недвижимости в среднем 15 ? 17% годовых.

Среди форматов торговых сетей, представленных в Москве, около 53% приходится на супермаркеты, 27% ? на дискаунтеры, 10% ? на гипермаркеты, остальные проценты ? на небольшие сетевые магазины. Крупнейшими игроками организованного российского розничного рынка являются немецкие, французские, турецкие и шведские сетевые структуры.

Развитие розничных торговых сетей во многом зависит от наличия специальных помещений,

поэтому российский девелопмент сформировал стратегию развития, нацеленную на формирование рынка торговых площадей. Процесс стратегического управления рынком деловой недвижимости и торговых центров может быть представлен как логический, систематический подход для формирования главных решений в организации и развитии транснациональных торговых сетей на российском рынке. Маркетинговый подход в управлении торговыми сетевыми структурами ? это ориентация организации на рынок, следовательно, маркетинговые стратегии должны быть нацелены на разработку инструментария, позволяющего быстро реагировать на рыночные изменения. Это значит, что сетевые операторы должны планировать не только объемы продаж, но и технологии связи с потребителями, позволяющие опережать конкурентов, предвидеть изменения рынка, выявлять новые возможности рыночной конъюнктуры.

Стратегия торговых сетей ? это комплекс принципов деятельности и отношение ритейлового бизнеса с внешней и внутренней средой, комплексная модель реагирования на изменения рынка, проявляющаяся в конкурентной позиции, структуре организации, ее системе ценностей, в особенности мотивации и контроля персонала. К вопросам стратегии в относятся: цели организации, основные виды деятельности и политика выявления союзников и противников, собственные преимущества и направления их использования.

В настоящее время рынок торговых помещений развивается очень динамично. Только в Москве насчитывается около 70 крупных торговых центров, а их площадь оценивается примерно в 2 миллиона квадратных метров. Спрос на торговые помещения является стабильно высоким, а открытые в центры сданы в аренду на 95-100%. По оценке аналитиков, в среднем по Москве объем свободных площадей не превышает 2% от их общего объема. Торговые центры, расположенные в центральных торговых коридорах, приносят прибыль в размере от 20 до 22%, а те же торговые площади на окраине города ? от 8 до 14%. Для сравнения, в Европе новые торговые центры приносят в год максимум 5-7 % прибыли [1, с. 78].

Дефицит земельных участков в Москве, сложность их получения, начавшаяся стабилизация рынка, а также поиск дополнительных доходов и жажда роста привели московских и зарубежных торговых операторов в регионы России. Например, 2004 г. стал пиком в истории российского регионального строительства торговых центров (ТЦ) современного формата, приближенного к международным стандартам. В лидеры по объемам реализованных и заявленных проектов вышли такие ритейлоры, как "IKEA" со своими комплексами "Мега", и компания "Metro".Транснациональные сетевые структуры, как правило, становятся девелоперами и инвесторами торговых павильонов.

Основными арендаторами являются сетевые магазины, на них приходится около 50% площадей в торговых центрах. Несмотря на то, что ставки арендной платы за помещения в торговых центрах высокого класса составляют 500 ? 1000 долларов за 1 квадратный метр в год (в торговых центрах на окраине города ? от 750 долларов), свободных площадей крайне мало.

Сегодня торговые центры площадью более 50 000 кв. м перестали быть редкостью на российском рынке, а в ближайшие несколько лет эксперты прогнозируют дальнейшее увеличение их числа. Между девелоперами начинается борьба с помощью маркетинговых технологий за присутствие в торговых центрах лучших арендаторов. Магазины марок "Mexx", "Zara", "Jennyfer", "Motivi", "Accessorize" и других становятся желанными якорными арендаторами, привлекая посетителей. Общий объем предложения торговых центров современного формата в 2005 г. только в г. Москве достиг 2,9 млн кв. м, увеличившись за год на 530 000 кв. м.

Средний уровень арендных ставок в торговых центрах держится на уровне 600 ? 800 долларов за 1 кв. м в год (без НДС). Самые низкие ставки в 150 ? 300 долларов у якорных операторов; больше всех, до 3700 долларов за 1 кв. м в год, платят мелкие арендаторы, занимающие площади до 10 кв. м. По информации аналитиков Cushman & Wakefield/Stiles & Riabokobylko (CW/SR), средний уровень вакантных площадей в качественных торговых центрах в 2005 г. составил 0,7%, а в 2006 г., по их прогнозам, уровень вакантных площадей в крупных торговых центрах составит не более 1% [3]. Ставки аренды растут уже не столь высокими темпами, как в предыдущие годы. В некоторых объектах происходит их снижение, а владельцы конкурентоспособных торговых центров постепенно переходят при выставлении цен от фиксированных величин к проценту от оборота.

В ближайшие несколько лет предложение качественных торговых помещений в г. Москве, по нашему мнению, должно существенно возрасти благодаря строительству ряда крупных объектов, как

в центральной, так и в периферийной части города. В 2005 г. на рынок вошли транснациональные торговые сети: "Kingfisher", "Saturn", "Real", "Decathlon". На рынке были заключены первые инвестиционные сделки. ПФГ "БИН" приобрела Мосстройэкономбанк и принадлежащий ему торговый центр ("Смоленский пассаж"), группа "Декра" купила блокирующий пакет (25%) акций ОАО "Манежная площадь" (подземный торговый комплекс "Охотный ряд"), "Даев Плаза" уступила ТЦ "Европарк" на Рублевском шоссе компании "Лигастройпроект", General Investment Group стала собственником универмага "Москва".

Результатом развития российского рынка ритейла стало появление новых форматов торговли. В течение 2004-2005 гг. в Москве открылся ряд гастрономических бутиков "Fauchon", "Азбука вкуса", "Hediard", "Глобус Гурмэ". О планах по открытию гастрономического бутика в России в 2006 г. заявила и французская компания Petrossian. Расширение данного формата говорит о появлении новых групп потребителей, выбирающих продукты элитного ценового сегмента. В марте 2006 г. группа компаний "Ташир" совместно со швейцарским партнером "Аксен Эстейт" вышла на рынок ритейла с пилотным проектом ? гипермаркетом товаров для дома "Наш дом" (7000 кв. м).

В числе значимых проектов 2006 г. можно отметить "Европейский" (180 000 кв. м, площадь Киевского вокзала), "Алые паруса" (99 000 кв. м), вторую очередь универмага "Семеновский" (41 000 кв. м) и "Глобал Сити", (34 000 кв. м). В феврале 2006 г. компания "Хаммер АГ" анонсировала строительство в партнерстве с "Маркткауф" нового торгово-развлекательного центра в Новокосине. По проекту на площади в 78 000 кв. м разместятся специализированные магазины электроники, бутики, кинотеатр, рестораны, игротеки и т. д. Закладка фундамента планируется на осень 2006 г., но компания уже объявила о сдаче площадей в аренду.

Компания "Стройинком-К" начала обустраивать наземную часть центрального ядра "Москва-Сити", окончание работ намечено на 2007-2008 гг. Проект предусматривает сооружение большого стеклянного купола, под которым расположится рекреационная зона с торговыми, развлекательными и выставочными помещениями. Общая площадь объекта составит 150 000 кв. м, его разобьют на четыре зоны, каждая из которых будет символизировать определенное время года.

Одним из решений проблемы нехватки земельных участков под застройку эксперты называют подземное строительство, развивающееся все активнее. В 2006 г. стартовал масштабный проект реконструкции площади Тверской Заставы, включающий строительство подземного торгово-развлекательного центра "Молл Тверская Застава". На пяти подземных уровнях расположатся торговый центр площадью 53 000 кв. м и паркинг. Девелопер проекта "Стройинком-К" планирует завершить его в 2007 г., однако, следует отметить, что себестоимость подземных проектов выше, чем обычных торговых центров, в то время как риски девелоперов больше.

Без преувеличения можно сказать, что для российского ритейла 2004?2006 гг. выделялись стратегией региональной экспансии. Наступление шло из г. Санкт-Петербурга и г. Москвы на областные центры Центральной России и Урала. Столичные ритейлеры открывают магазины в регионах чаще всего при помощи франчайзинговых партнеров. Сети, не входящие в первую десятку на розничном рынке г. Москвы и г. Санкт-Петербурга, стали объектами пристального внимания сетей первой десятки, желающих получить их на условиях франчайзинга.

Прямой прирост количества магазинов в сети под единой торговой маркой ? один из основных показателей деятельности розничного предприятия, формирующий базу для роста всех основных показателей. Процесс регионального развития торговых сетей продолжится, а пика развития, по различным оценкам, сеть достигнет в 2006-2007 гг. в момент наивысшей стадии конкуренции на розничном рынке. Развитие модели франчайзинга позволит сохранить части ритейлеров независимость, получить одновременно доступ к более совершенным технологиям маркетинга и продаж, конкурентным на рынке закупочным ценам, а также возможность использования сильной торговой марки.

Стратегии развития национальных сетевых структур должна ориентироваться не на догоняющее развитие, а на маркетинговый поиск приемлемых рыночных ниш. Примером реализации стратегии позиционирования является история становления и развития в России сетевой структуры "Патэрсон". Сеть вышла на рынок ритейла значительно позже таких известных игроков, как "Седьмой континент, "Перекресток", однако активно формировала себе сегмент рынка, первоначально, копируя действия конкурентов, а затем приступила к формированию маркетинговой стратегии, понятной инвесторам.

Сетевые структуры наиболее эффективно используют информационный фактор в оценке деятель-

ности конкурентов и потребителей. Развитие интегрированных систем маркетинговой информации формирует стратегические конкурентные преимущества сетевых операторов, определяя модель маркетинговых каналов распределения продуктов и услуг. Это свидетельствует о возрастающей роли информации в маркетинговых аспектах управления товаров, в оценке рыночных инноваций, в разработке комплекса маркетинговых коммуникаций. Сегодня такого рода информация формирует корпоративную культуру, следовательно, маркетинговые технологии, обеспечивают конкурентоспособность не только фирмы, но и индивида.

Ритейл испытывает те же проблемы, что и весь розничный рынок. Наблюдается устойчивый отток квалифицированных специалистов в ряд смежных областей бизнеса, а иногда и в абсолютно новые сферы деятельности. Перспектива создания карьеры в розничных сетевых компаниях молодежь уже не прельщает в силу долгосрочности этого процесса и высоких физических затрат. В целом за 2004-2005 гг. основные тенденции в области людских ресурсов в отрасли не претерпели значительных изменений. Западные ритейлеры продолжат набор молодых специалистов без опыта работы в рознице, их подготовку по собственным стандартным корпоративным схемам, включая стажировки в своих же магазинах в России или за рубежом.

Наиболее интересным вариантом разрешения проблемы набора квалифицированных кадров может стать обмен специалистами из менеджмента компаний-производителей и ритейлеров. В Европе существует практика, когда в розничные сети приходят готовые специалисты из компаний-производителей, и, наоборот, разочарованные в ритейле становятся через полгода обучения высококлассными специалистами в области продаж.

Вариант приглашения западных специалистов с опытом розничной управленческой деятельности в странах Западной Европы сопряжен с рядом рисков и пока почти не используется. Основная возможная проблема ? это уровень полномочий, который может не соответствовать уровню амбиций и квалификации приглашенного специалиста.

В любой сети краеугольным камнем являются издержки, которые необходимо покрывать, а оборотных средств зачастую не хватает и поэтому частенько единственным вариантом становится "инвестиционный" потенциал партнера-производителя. Во многих крупных торговых сетях уже не первый год существуют бюджет и план по сбору средств от компаний-поставщиков. Инвестиции, полученные от производителя, нужно использовать для продвижения продукта и развития категории с целью увеличения общего валового дохода предприятия. Однако эксперты отмечают такой факт: чем благополучнее обстоят дела внутри той или иной розничной сети, тем меньше компания зависит в своем развитии от инвестиционных вливаний поставщиков.

С ростом транспарентности структуры российских ритейлеров среди их покупателей стали появляться транснациональные сети. Еще два-три года назад на рынке не было компаний, которые поддерживали бы единые для всех магазинов форматы. В связи с постепенным насыщением ниш, с нарастающей конкуренцией российские розничные сети стали вызывать интерес у западных инвесторов. Между тем чтобы сделать этот процесс более массовым, помимо прочих аспектов необходима грамотная система логистики, какой у нас пока нет. Опробованная за рубежом, в российской действительности она работает не так хорошо, как этого хотелось бы торговым операторам.

В начале 2006 г. обозначились и первые признаки насыщения рынка. Процесс сдачи в аренду площадей в менее удачных новых торговых центрах заметно усложнился, на рынке уже есть примеры торговых центров, которые более полугода были заполнены лишь наполовину. В практику московского рынка входят сделки купли-продажи действующих торговых центров. Недавно открытый торговый центр "Квадро" был выставлен на продажу по цене около 5000 долларов за 1 кв. м. Причиной продажи объекта стал уход владельца торгового центра компании "Партия" (сети бытовой техники и электроники) из розничного бизнеса.

Средневзвешенные арендные ставки в качественных торговых центрах в январе 2006 г. составили 2284 долларов за 1 кв. м в год в центре, повысившись с ноября 2005 г. более чем на 500 долларов [2]. Высокие ставки в центральном районе объясняются низким уровнем свободных помещений в качественных торговых центрах. Ставки аренды в торговых центрах различаются в зависимости от профиля арендатора и занимаемой площади. Якорным арендаторам, занимающим несколько тысяч квадратных метров, например, гипермаркетам, владельцы предоставляют скидки, и ставки аренды для них в среднем составляют 200-400 долларов за 1 кв. м в год. Для бутиков в торговой галерее аренд-

ные ставки гораздо выше, особенно для ювелирных и сувенирных магазинов, салонов мобильной связи 1000-4000 долларов.

Международные потоки товаров и услуг в условиях глобальной экономики обрели новое качество. Национальные рынки становятся сетью глобального рынка, большинству крупнейших сетевых операторов приходится действовать в глобальных масштабах: их сетью становится любой район с высоким уровнем потребления, они должны быть способны удовлетворять спрос потребителей, независимо от границ и национальной принадлежности.

Сетевые торговые компании моделируются в категориях покупателей, технологий, издержек, поставок, стратегических альянсов и конкурентов. Различные стадии проектирования и сбыта продукции размещаются в разных странах, унифицируясь в международном масштабе. Развитие сети транснациональных корпораций позволяет обойти множество барьеров за счет использования трансфертных поставок, цен, благоприятных условий воспроизводства, лучшего учета рыночной ситуации, приложения прибыли и т.д.

Транснациональные корпорации являются доминирующей формой бизнеса в сетевой торговле, которая постоянно видоизменяется, сетевые структуры целенаправленно формируют мировой спрос на свою продукцию, а концентрируют внутри себя механизмы конкурентоспособности на основе развития маркетинговой составляющей сбыта товаров.

Конкурентные стратегии ТНК нацелены на выделение специфических сегментов потребительского рынка, которые компания намеревается расширить и сделать более прибыльными. К конкурентным стратегиям относится и диверсификация деятельности компании. Рост и развитие сетевых компаниий включает в себя три главных этапа: интенсивный рост за счет внутренних ресурсов, рост за счет внешних ресурсов путем интеграции, рост за счет внешних ресурсов путем диверсификации.

Российским торговым сетям ритейлерам необходимо планировать маркетинговые стратегии, обеспечивающие возможное противостояние мощным транснациональным конкурентам, решать наиболее острую свою проблему, связанную с низким уровнем сервиса. Сегодня по таким параметрам, как "удобство внутренней планировки" и "навигации" в магазине, российские торговые компании значительно отстают от транснациональных сетевых структур, поэтому российским девелоперам следует обращаться за опытом к сравнимым рынкам.

Возможно, развивая национальные торговые сети, российским операторам не следует стремиться к гигантомании. Успешные и доходные торговые центры могут располагаться не только в новых зданиях и не обязательно в центре города. Главное конкурентное преимущество торговых сетей ? долгосрочное планированию стратегии развития. Для девелоперов наиболее важными являются два показателя ? получение заданной рентабельности на собственные средства и гибкость функциональной организации, под которой понимается возможность расширения торговых площадей, перегруппировки арендаторов. Судьбу торгового центра определяет покупатель, который приносит деньги, дает возможность получать доходы и арендаторам, и девелоперам. Поэтому вопрос, что важно для покупателя, не менее значим, чем остальные для разработки маркетинговой стратегии сетевой торговли.

Литература.

1. Воробьева Н.А. Школы сетевых стратегий операторов российского рынка розничной торговли. М.: ТЕИС, 2006.

2. Ориентиры: Торговые центры. На грани насыщения // Ведомости. 2005. 30 мая. № 96.

3. Самарина Н. Крупные форматы // Ведомости. 2006. 7 марта. № 39.

ТАРАСОВА Л.В.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ПОТЕНЦИАЛА МАЛОГО БИЗНЕСА РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Инвестиционные решения относятся к числу наиболее сложных по процедуре выбора. Они основаны на многовариантной, многокритериальной оценке целого ряда факторов и тенденций, действу-

ющих разнонаправлено.

Территориальный аспект прямых инвестиций, их приуроченность к определенной стране, региону, территории не вызывает сомнений. Не столь очевиден региональный аспект при покупке ценных бумаг. Тем не менее, каждый эмитент также расположен в определенном регионе и действует в условиях, во многом обусловленных окружающей региональной средой.

Оценка инвестиционной привлекательности территории является важнейшим аспектом принятия любого инвестиционного решения - от ее правильности зависят последствия, как для инвестора, так и для экономики региона и страны в целом. Чем сложнее является ситуация, тем в большей степени опыт и интуиция инвестора должны опираться на результаты экспертной оценки инвестиционного климата в странах и регионах.

При оценке инвестиционного климата учитываются следующие составляющие:

- экономические условия - состояние макроэкономической среды, динамики ВВП, национального дохода, объемов производства промышленной продукции, инфляции, развития высокотехнологичных производств, положения на рынке труда, ситуации в денежно-кредитной, финансовой, бюджетной, налоговой, валютной системах и т.п.;

- государственная инвестиционная политика - степень государственной поддержки иностранных инвестиций, возможности национализации иностранного имущества, участия в международных договорах, соблюдения соглашений, преемственности политической власти, устойчивости государственных институтов и эффективности их деятельности и т.д.;

- нормативно-правовая база инвестиционной деятельности - статус регламентирующих документов и порядок их корректировки, параметры ввода и вывода инвестиций из страны, налоговый, валютный и таможенный режим, порядок создания, регистрации, деятельности, отчетности, слияния и ликвидации фирм, мер регулирования и контроля над их деятельностью, урегулирования споров;

- информационный, фактологический, статистический материал о состоянии различных факторов, определяющих инвестиционный климат.

По экспертным оценкам Ростовстата, социально-экономическое положение Ростовской области по итогам 2005 года можно назвать довольно устойчивым.

Индекс промышленного производства (рассчитывается по видам деятельности "Добыча полезных ископаемых", "Обрабатывающие производства", "Производство и распределение электроэнергии, газа и воды" по полному кругу организаций) по отношению к январю-декабрю 2004 года вырос на 15,5%. Среднероссийский показатель составил 104% .

Также наблюдалась положительная динамика объемов валового регионального продукта, несмотря на колебания в течение года, что характерно и для России в целом.

По таким показателям, как индекс физического объема выпуска базовых отраслей экономики, ввод в действие жилых домов, грузооборот предприятий транспорта(включает данные по автомобильному транспорту организаций всех видов деятельности с учетом дорасчетов автотранспорта, работающего по повременному тарифу, а также по малым автопредприятиям и предпринимателям (физическим лицам) - владельцам грузовых автомобилей, получившим лицензии на перевозку грузов на коммерческой основе), оборот розничной торговли по всем каналам реализации (с учетом сокрытого оборота, дорасчета по субъектам малого предпринимательства, оборота торговых предприятий Минобороны и экспертной оценки объемов неорганизованного ввоза и продажи товаров на вещевых, смешанных и продовольственных рынках), оборот общественного питания (с учетом сокрытого оборота, дорасчета по субъектам малого предпринимательства, оборота торговых предприятий Минобороны) , объем платных услуг населению (с учетом экспертной оценки объемов услуг, оказанных в неформальном секторе) темп роста составил от 105% до 115%. Внешнеторговый оборот вырос на 20,7%, в том числе экспорт товаров составил 118,2%, импорт - 123%.

В то же время уровень жизни населения в Ростовской области недостаточно высокий. Так, если среднедушевые денежные доходы в среднем за год увеличились по оценке на 27,5%, то с учетом инфляции, прирост реальных располагаемых денежных доходов сохранился на уровне 8,7%. Потребительские цены в Ростовской области увеличились с начала года на 12,9%, на два процентных пункта опередив российскую инфляцию. Виной тому - значительное увеличение цен на продовольственные товары (на 12,3%). Заметно (на 8%) подорожали и непродовольственные товары.

На рынке труда Ростовской области в 2005 году отмечено снижение темпов роста безработицы.

Если темп роста численности официально зарегистрированных безработных на конец 2005 года составил 109,5%, а общей численности безработных 96,4%, то в 2004 году эти показатели соответственно составляли 137,5% и 97,3%.

Среднесписочная численность работников по полному кругу предприятий увеличилась на 1,4%.

В 2004 в регионе было проведено исследование консультативной группой Всемирного банка на тему "Административные барьеры на пути привлечения инвестиций" и разработана Стратегия повышения инвестиционной привлекательности Ростовской области, которая затем была утверждена постановлением Законодательного Собрания Ростовской области.

По результатам исследования были предприняты меры по снижению бюрократических препятствий на пути привлечения инвестиций. В частности, стали создаваться службы "одного окна", позволяющие сэкономить время и усилия предпринимателей по получению разрешения на выделение земли под строительство объектов.

В Стратегии определены перспективные направления и потенциальные источники инвестирования, произведена оценка возможности привлечения внешних инвесторов и определены направления совершенствования инвестиционного законодательства.

Одним из этапов реализации Стратегии стало создание Агентства инвестиционного развития.

Издержки общероссийского статистического учета не позволяют оценивать развитие малого сектора экономики по всем его субъектам, так как наиболее полная информация существует только по малым предприятиям. В то же время и она не является достаточной для комплексного анализа.

Как выход из сложившейся ситуации, в Ростовской области вот уже третий год проводятся исследования инвестиционной активности малых предприятий, которые позволяют выявить основные тенденции в этой сфере.

Анализ абсолютных показателей деятельности малых предприятий свидетельствует о положительных тенденциях развития малого сектора экономики.

Прослеживается прямая взаимосвязь между ростом объемов производства продукции, объемами направляемых инвестиций в основной капитал и увеличением уровня среднемесячной заработной платы работников малых предприятий.

Чтобы более детально составить представление о том, на что направляют малые предприятия инвестиции и кто заинтересован в развитии малых предприятий, обратимся к исследованиям инвестиционной активности малых предприятий.

Видовая структура инвестиций в течение 3-х лет практически не менялась. Малые предприятия преимущественно направляли инвестиции на обновление своего производственного потенциала, так как модернизация оборудования позволяет обеспечить рост производительности труда, а приобретение производственных площадей в собственность - снижает риски, связанные с арендой чужого имущества (постоянный рост арендной платы, нестабильность взаимоотношений с собственником недвижимости).

В то же время, направление инвестиций в жилой фонд свидетельствует о росте благосостояния малых предприятий.

Основными источниками инвестирования у малых предприятий, как и в предыдущие годы, выступают кредиты банков и заемные средства других организаций, суммарная доля которых в общем объеме инвестиций в основной капитал в 2004 году составила 33,7 процента. При этом следует отметить, что организации банковской сферы более активно, чем в 2003 году, предоставляли кредитные услуги малым предприятиям.

В наибольшей степени эти средства, как источник инвестирования, использовали малые промышленные предприятия и строительные организации, на их долю приходится две трети от общего объема кредитных и заемных средств малых предприятий, используемых на инвестиционные цели.

Независимо от того, что основные проблемы, сдерживающие рост малых предприятий и их инвестиционную активность, уже неоднократно обозначались и на уровне страны, и на уровне отдельно взятых её регионов, рассмотрим насколько они являются повторяющимися и первостепенными в различных отраслях малого бизнеса.

Для анализа возьмём результаты исследований, проведенных в таких отраслях, как здравоохранение, сельхозпроизводство и сельхозпереработка, жилищно-коммунальное хозяйство, а также сравним с результатами социологических опросов, проводимых вне зависимости от отраслевой принад-

лежности предприятий малого бизнеса.

В качестве основных проблем развития малого бизнеса всегда называются следующие:

- рост цен на услуги ЖКХ;
- административные барьеры;
- несовершенное законодательство;
- нестабильная налоговая политика и высокий уровень налогов;
- ограниченный доступ к кредитным ресурсам финансово-кредитных учреждений (высокие процентные ставки, отсутствие или недостаток ликвидного залога);
- высокая стоимость аренды помещений;
- недостаток информации (практически во всех вопросах, связанных с ведением предпринимательской деятельности);
- недостаточность собственных знаний (экономических, финансовых, маркетинговых и т.д.) у руководителей малых предприятий и "кадровый голод".

Именно в такой последовательности чаще всего называются перечисленные проблемы.

У субъектов малого предпринимательства почти на одном уровне оказались две проблемы, требующие первоочередного решения - недостаток собственных средств и низкая платежеспособность населения. Первая проблема наиболее легко решаемая, однако именно она набрала наибольшее число баллов у малых предприятий. При изучении этого вопроса было установлено, что большая часть субъектов малого бизнеса (77%) пользовались кредитом, при этом основными источниками финансовых ресурсов у них являлись родственники и знакомые, а также банковские учреждения. При более детальном рассмотрении выяснилось, что у родственников и знакомых чаще берут займы индивидуальные предприниматели (66% ответивших), в то время как малые предприятия предпочитают брать кредиты в банках (72% ответивших).

Самыми проблемными практически для всех субъектов малого бизнеса оказались ставки налогов и арендной платы, которые предприниматели считают завышенными. В то же время индивидуальные предприниматели испытывают трудности, связанные с недостатком законодательной базы. Это говорит о том, что малые предприятия и частные предприниматели не уравнены в своих правах по вопросам ведения предпринимательской деятельности. Можно предположить, что именно по этой причине доступ индивидуальных предпринимателей к финансовым ресурсам более ограничен, чем у малых предприятий.

Социологический опрос субъектов малого бизнеса в сфере здравоохранения на тему "необходима ли государственная поддержка данному сектору, и если "да", то в чём именно?" позволил ещё шире взглянуть на проблемы, волнующие предпринимателей-медиков. Так, например, 77% ответивших считают, что государственная поддержка необходима, при этом малые предприятия в ней нуждаются в большей степени (79% ответивших). Детальное рассмотрение форм государственной поддержки указало на то, что малые предприятия нуждаются в первую очередь в льготной аренде помещений с правом выкупа (54%), в то время как индивидуальные предприниматели в большинстве своём высказались за упрощение порядка регистрации (39%). На втором месте у тех и других стоит снижение налоговых платежей. Третье место у малых предприятий занимает уменьшение количества налогов, у индивидуальных предпринимателей - льготная аренда площадей с правом выкупа.

Следует отметить: независимо от того, что банковскими кредитами чаще всего пользуются малые предприятия, а, следовательно, в большей степени могут претендовать на государственное субсидирование части процентной ставки по кредитам, именно эта форма поддержки у тех и других заняла самое последнее место из конкретно перечисленных видов помощи. В большей степени субъектов малого бизнеса в сфере здравоохранения интересует бюджетное финансирование и информационно-образовательные программы - семинары, курсы повышения квалификации.

Для того, чтобы выяснить, какие приоритеты в оказании государственной поддержки выделяют предприниматели (так как проблема высоких налогов и отсутствия нормативно-правовых актов находятся в компетенции государственных органов), был проведен соответствующий опрос, в ходе которого формы финансовой поддержки назывались наиболее часто. Очевидно, это связано с тем, что первое место в рейтинге проблем, затрудняющих расширение бизнеса, занимает недостаток собственных средств предпринимателей. К примеру, один из высоких уровней ответов (37,9%) пришелся на безвозмездное бюджетное финансирование, которое 46,4% предпринимателей направили бы на замену

и модернизацию оборудования, 28,6% - на расширение производства и развитие производственной базы, пополнение основных и оборотных средств, 14,3% - на повышение квалификации персонала.

Подводя итоги сравнительному анализу результатов исследования проблем, затрудняющих развитие малого бизнеса в различных отраслях, можно сделать следующие выводы.

Различия в расстановке проблем по шкале их значимости, которые наблюдаются в малом бизнесе, во многом диктуются спецификой той отрасли, к которой относятся субъекты малого предпринимательства. Однако, на примере рассмотренных результатов исследования, можно выделить группу проблем, входящих в шестёрку наиболее часто встречающихся в ходе социологических опросов и набирающих наибольшее количество баллов, а именно:

- недостаток собственных средств на развитие производства;
- нестабильная ценовая и налоговая политика, ведущая к удорожанию стоимости выпускаемой продукции (услуг);
- несовершенная нормативно-правовая база;
- высокая конкуренция;
- сложности со сбытом продукции (услуг), в том числе за счет низкого потребительского спроса;
- недостаток квалифицированных кадров.

Все они в той или иной степени оказывают влияние на повышение (либо снижение) инвестиционных возможностей предприятий, реализацию их потенциала в полном объеме.

Для государственного регулирования процессов в малом секторе экономики, было бы идеальным исследовать проблематику каждой значимой отрасли. Но даже на примере некоторых отраслей можно сделать вывод, что проблемы, связанные с законодательством и финансами пока ещё остаются наиболее актуальными практически для всех отраслей, в которых задействован малый бизнес. Другой вывод, который следует из проведенного анализа, заключается в следующем: как только будут решены первоочередные проблемы, их место займут те, которые у каждой отрасли разные, но в общем списке всё же есть. И от того, какие проблемы в разные периоды времени входят в число наиболее значимых, можно определить - на каком уровне развития находится малый бизнес, в какой степени его трудности зависят от политики государства, от состояния экономики в целом, от внутреннего управления производством.

Период 2002-2005 годы для анализа был взят не случайно. Именно в это время реализовывались мероприятия программы развития малого предпринимательства в Ростовской области на 2003-2005 годы, которые были подкреплены финансированием из различных источников.

В 2002 году, подводя итоги действующей программы, используя её положительный опыт и недостатки, инвестиционная политика на 2003-2005 годы меняется. Финансирование новой программы увеличивается (в основном за счет кредитных ресурсов банков), средства областного бюджета предусматриваются на субсидирование процентной ставки по кредитам и займам банков и кредитных кооперативов, на развитие кредитной потребительской кооперации, на микрофинансирование и предоставление субсидий малым предприятиям приоритетных отраслей. Особый упор делается на информационную и образовательную поддержку. В настоящее время (с учетом внесенных в программу в 2003-2004 годах изменений и дополнений) на малый бизнес из всех источников предусматривается направить в течение 3-х лет 8617,3 млн.руб., из них бюджетные средства составляют чуть более 2%.

В 2003 году в Ростовской области был проведен социологический опрос руководителей малых предприятий, с целью изучения их мнения по вопросу проблем и перспектив развития малого бизнеса. Интересно, что сложности с получением кредитных ресурсов у предпринимателей заняли лишь 5 место среди других существующих проблем, а в перечне препятствий, которые в перспективе могут сдерживать развитие их бизнеса, руководители малых предприятий называли рост цен на энергоносители, коммунальные услуги, сырье, а также нестабильность налоговой политики. Сложности с привлечением заемных средств на инвестирование в собственное производство не стали ключевой проблемой, тревожащей предпринимателей. При этом любопытным стал результат ответов на вопрос: "необходима ли государственная поддержка?" Положительно на него ответили 99,3 % руководителей малых предприятий.

Анализ собственной инвестиционной политики малых предприятий и инвестиционной политики, проводимой органами исполнительной власти и местного самоуправления Ростовской области,

позволяет сделать следующие выводы:

- малые предприятия стремятся к собственному развитию и предпочитают направлять инвестиции в первую очередь на приобретение нового и модернизацию действующего оборудования, на приобретение зданий и сооружений, а также оборотных средств;

- на повышение инвестиционной активности малых предприятий значительное влияние оказывают специальные программы развития малого предпринимательства. Одновременно отсутствие таких программ может способствовать стагнации малых предприятий, так как малый сектор экономики в нашей стране не набрал ещё достаточного веса, чтобы развиваться самостоятельно без какой-либо поддержки государства;

- такие факторы, как повышение информированности и образовательного уровня руководителей и работников предприятий, участие малых предприятий в выставках-ярмарках, областных, межрегиональных и международных форумах, пропаганда положительного опыта работы малых предприятий в СМИ необходимы для развития малого бизнеса. В то же время для повышения инвестиционной активности наиболее востребованной остается финансовая поддержка предприятий.

ЩИПАНОВ Е.Ф., КОРНЕЕВ С.А.

СОВРЕМЕННЫЕ ФОРМЫ ОРГАНИЗАЦИИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СУБЪЕКТОВ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Современная структура организации хозяйства в условиях становления "сетевой" экономики, а также системной интеграции международных экономических отношений, национальных и региональных экономик формирует новые условия организации экономической деятельности, основанные, в первую очередь, на принципах гибкости, необходимости постоянной координации деятельности отдельных хозяйствующих субъектов, минимизации трансакционных издержек при изготовлении продукции или совершении отдельных производственных операций. Данные обстоятельства предъявляют новые требования к организации инновационно-ориентированной инвестиционной деятельности на различных уровнях иерархии экономических систем (при управлении национальными и региональными инновационными системами, а также управлении инновационной деятельностью микрохозяйствующих субъектов), которая должна базироваться на комплексном использовании возможностей современных информационных технологий, глобальных инфокоммуникационных сетей (в том числе сети Интернет), необходимых для активизации внедрения новейших технологий.

Для успешной реализации крупномасштабного инновационно-ориентированного инвестиционного проекта необходимо постоянное скоординированное взаимодействие его участников. При этом территориальная удаленность отдельных субъектов инвестиционной деятельности в контексте усиления интеграционных процессов в мировом и национальном хозяйстве, занятых на взаимосвязанных работах, может вызвать трудности в реализации проекта, и, соответственно, как результат, низкую его эффективность. Данные обстоятельства наряду с ускорением производственных, технологических и управленческих процессов на основе использования новейших инфокоммуникационных технологий требуют от предприятий-участников инновационно-инвестиционного процесса использования всей гаммы информационных технологий как основы организации взаимодействия между ними.

При этом по данным исследований затрат на информационные технологии субъектов финансового сектора экономики России, проводимых консультационной компанией Gartner, доминирующая роль построения сетевой инфраструктуры управления принадлежит субъектам инвестиционного и финансового рынка (45% в общем объеме затрат на информационные технологии). Технологические инновации, направленные на внедрение информационных систем и технологий становятся особенно интересны кредитно-финансовым учреждениям и транснациональным венчурным фондам ввиду обостряющейся конкуренции на мировом и отечественном инвестиционных рынках, наличия клиентоориентированной стратегии, а также значительной экономии издержек, достигаемой за счет сокращения транзакционных затрат.

Так, как отмечает М. Аоки, "в условиях высокой неопределенности и конкурентного технологи-

ческого и рыночного развития, инновационные фирмы нуждаются в непрерывном создании и распределении между контрагентами информации, затрагивающей всю формирующуюся цепочку добавленной стоимости. Однако одновременно компании должны интегрировать и защищать специфическую информацию, имеющую критическое значение для их собственного продукта, поскольку только это гарантирует сохранение конкурентного преимущества" [9]. Это двойное условие, с одной стороны, распространения, а, с другой стороны, удержания информационных потоков, обусловливает развитие интенсивных процессов обмена и распределения технологических знаний между разными субъектами инновационно-инвестиционного процесса.

Развитие информационной, т.н. "электронной" экономики, а также становление постиндустриального уклада хозяйственных отношений обусловило появление такого феномена, как виртуальная корпорация, которая представляет собой объединение капиталов (ресурсов) различного типа - финансового, технологического, человеческого (в частности, интеллектуального) электронным способом в интересах выполнения сложных уникальных инвестиционных проектов, создания инновационной продукции мирового уровня и максимально полного удовлетворения требований заказчиков.

В.Давидов и М.Мэлоун использовали термин "виртуальная корпорация" для обозначения любых новых организационных форм, жизненный цикл которых ограничен определенными временными рамками, а центральное место занимают информационные технологии [10]. И.Мартин предложил термин "кибернетическая корпорация", в основе которого лежат высокоскоростные каналы связи, заложенные в сетях Интернет и Интранет [11]. При этом необходимо отметить, что центральным системообразующим звеном функционирования виртуального предприятия, поддерживающим производство, связывающим его воедино и играющим важную роль во всех организационных аспектах, включающих как управление производственными процессами, так и стратегический или внешний менеджмент субъекта являются телекоммуникационные технологии. М.Кастельс под сетевой формой организации понимает "организационную форму, образующуюся вокруг бизнес-проектов, появляющихся в результате сотрудничества между различными компонентами разных фирм, которые объединяются в одну сетевую структуру на период работы над данным бизнес-проектом и реконфигурируют свои сети для реализации каждого из проектов" [3].

Для электронного обеспечения координации всех участников реализации проекта, повышения эффективности работы проектной команды необходимо временное соглашение об информационной кооперации. При этом необходимым условием построения такого взаимодействия, базирующегося на использовании современных информационных технологий всеми участниками сделки, является "общность интересов" всех субъектов инновационно-инвестиционного процесса, предполагающая, что интересы всех участников инновационного проекта должны простираться в едином направлении изменения внешней или внутренней среды проекта. Развитие виртуальных хозяйствующих субъектов основывается на различных вариантах стратегического поведения экономических агентов: "на основе внутренней децентрализации крупных корпораций, на основе кооперации малого, среднего и крупного бизнеса, объединяющих свои ресурсы для достижения критической массы, а также в виде стратегических альянсов и партнерств между крупными корпорациями и их вспомогательными сетями" [3].

Однако, виртуальный консорциум не является новой интеграционной формой осуществления хозяйственной деятельности, а, как отмечает исследователь сетевой экономки М.Кастельс, это лишь "дополнительный фактор для управления экономической деятельности, ориентирующейся на конкретные бизнес-проекты, которые реализуются через посредство сетей различного состава и происхождения: сеть - это предприятие" [3].

Одной из разновидностей организационных форм виртуальной корпорации является виртуальная ассоциация, предполагающая объединение партнеров, находящихся на удалении друг от друга, сотрудничестве лишь при выполнении общих операций или функций. Здесь имеются две ключевые структурные характеристики: взаимозависимость между составляющими операциями и распределение ответственности между участниками.

Виртуальный консорциум как организационная форма новой экономики создается в интересах реализации крупных программ или выполнения сложных инновационных проектов. В рамках виртуального консорциума могут электронным способом объединяться инвестиционные институты, предприятия разных стран, отраслей и форм собственности, а также государственные органы власти. При

этом интеграция предполагает в первую очередь совместное выполнение функций и построение распределенной сети бизнес-процессов.

Виртуальный консорциум должен создаваться путем соответствующего отбора необходимых для реализации инновационного проекта человеческих, организационно-методических, финансовых и технологических ресурсов различных субъектов инвестиционной деятельности и их компьютерной интеграции, приводящей к формированию гибкой, динамичной организационной структуры, наиболее приспособленной для успешной реализации проекта.

При этом целесообразным видится организация управления взаимодействием различных субъектов инновационно-инвестиционной деятельности на основе построения единого информационного поля инвестиционного проекта, которое должно формироваться на основе интеграции информационных систем и технологий отдельных субъектов инвестиционного процесса с целью образования единой системы информационных потоков инвестиционного проекта. На наш взгляд, построение такого информационного поля с целью повышения эффективности управления реализацией инвестиционного проекта может быть организовано в виде электронного консорциума управления взаимодействием субъектов инвестиционной деятельности. Исходя из этого, под электронным консорциумом будем понимать сложную открытую социально-экономико-техническую систему, предполагающую временный союз географически разобщенных субъектов инновационно-инвестиционной деятельности (хозяйствующих субъектов, венчурных фондов, банков, страховых, консалтинговых и иных компаний и прочих участников инновационного проекта), направленную на успешную реализацию инвестиционной программы или проекта на основе скоординированной предпринимательской деятельности, функционирование которой базируется на использовании современных инфокоммуникационных технологий.

Данная форма организации инвестиционной деятельности, направленная на создание "коллективного интеллекта" или корпоративного репозитария знаниевых активов посредством интеграции современных инфокоммуникационных и интеллектуальных (экспертных систем, систем поддержки принятия решений и т.д.) технологий, призвана обеспечить быстроту реакции отдельных участников инновационного проекта, что, в конечном итоге, должно способствовать повышению эффективности его реализации. Кроме того, участники электронного консорциального объединения могут постоянно перестраивать конфигурацию и архитектуру бизнес-процессов с целью достижения и сохранения максимальной эффективности в условиях динамичных изменений внешней среды.

Создание электронного консорциума управления взаимодействием субъектов инвестиционной деятельности в процессе реализации инвестиционного проекта возможно как на основе использования метода проектного финансирования (с выделением проектной компании в качестве основного субъекта инвестиционной деятельности), так и в других случаях при различных типах схем организации инновационно-инвестиционной деятельности. Необходимо отметить, функционирование электронного консорциума направлено на управление взаимодействием субъектов инвестиционной деятельности в процессе реализации инвестиционного проекта на всех этапах его жизненного цикла - от момента зарождении идеи до полного его завершения.

Поскольку ключевой проблемой функционирования электронного консорциума является обеспечение эффективной совместной деятельности различных субъектов на значительном расстоянии, видится необходимым интенсивное и комплексное использование новейших информационных и коммуникационных технологий и соответствующих им стандартов (сетевые технологии коммуникации - локальные, региональные, корпоративные и глобальная сети; технологии и системы управления знаниями; технологии поддержки жизненных циклов (CALS-технологии)).

Электронное консорциальное объединение предполагает интеграцию, с одной стороны информационных потоков различных субъектов инновационно-инвестиционного процесса посредством создания информационной среды, т.е. отдельные модули существующих на субъектах-участниках корпоративных информационных систем и функциональных информационных технологий объединяются с использованием технологий телекоммуникационных сетей (интернет, интранет или экстранет) в единый информационный центр (сервер).

Последовательность реализации действий субъектов инвестиционной деятельности по созданию электронного консорциального объединения должна сводится к следующему набору этапов:

определение необходимого для реализации инвестиционного проекта набора информации и

сбор соответствующих данных;

интеграция внутри отдельных участников электронного консорциума (интеграция приложений как существующих, так и создаваемых, различных платформ и каналов связи; обеспечение технологий легкости масштабирования и удобного администрирования информационных технологий;интеграция информационных систем и технологий удаленных подразделений отдельных субъектов);

интеграция информационных систем различных участников консорциального объединения в рамках построения электронного консорциума (объединение информационных систем и аппаратно-технических платформ; согласование различных политик использования, управления и администрирования информационных систем, введение организационных регламентов;

внедрение аналитических систем сопровождения реализации инвестиционного проекта (системы поддержки принятия решений).

При этом информационные потоки, касающиеся реализации инновационно-ориентированного инвестиционного проекта, проходят через единый сервисный информационный центр. Они могут быть доступны всем участникам или отдельным субъектам, которым необходима данная информация (с использованием механизма авторизации). Далее, если состав участников в долгосрочной перспективе не является постоянным и постоянно варьируется, представляется необходимым функционирование системы аутентификации, т.е. подтверждение подлинности субъекта.

Единый информационный центр может выполнять несколько функций, в том числе формирование баз данных и баз знаний, необходимых для успешной реализации инвестиционного проекта. Другой важнейшей функцией является осуществление коммерческих сделок в электронной бизнес-системе, т.е. социально-экономической системе, в которой хозяйственная деятельность экономических субъектов осуществляется в электронном пространстве, направленными на реализацию проекта. Так, к коммерческим сделкам электронного пространства можно отнести предоставление поставщиками и подрядчиками необходимых ресурсов для реализации проекта (приобретение информационных систем, разработка проектной документации, осуществление НИОКР и т.д.), дистанционное банковское обслуживание, операции с цифровыми деньгами, осуществление платежных операций по инвестиционному проекту, страховое обслуживание проекта (заключение договоров, информационный обмен по поводу страхового события и т.д.), регистрация, ликвидация предприятий, взаимодействие с фискальными органами (электронное государство) и т.д. Кроме того, на интернет-портале электронного консорциального объединения представляется информация о результатах (продуктах и услугах) инвестиционного проекта, что необходимо для их реализации в виртуальном экономическом пространстве посредством организации электронных торговых систем (интернет-магазинов, интернет-аукционов и виртуальных биржевых площадок). В качестве недостатка, присущего всем анализируемым инновационным проектам хозяйствующих субъектов Ростовской области, необходимо отметить "информационную закрытость" проектов - так, потенциальный инвестор может ознакомиться с интересующим инновационно-направленным проектом только лишь на выставках или ярмарках, посвященных инновационному или венчурному бизнесу.

Кроме того, в настоящее время на региональном уровне отсутствует необходимая площадка взаимодействия разработчиков проектов, потенциальных инвесторов, а также инвестиционных или инновационных консультантов, способных оказать помощь в составлении правильного, удобного и понятного для потенциального инвестора бизнес-плана, что предопределяет необходимость интеграции отдельных информационных сред субъектов инновационно-инвестиционной деятельности региона в рамках единого информационного пространства с целью формирования эффективной, адекватной потребностям субъектов инновационного и инвестиционного бизнеса, инновационно-инвестиционной инфраструктуры.

При создании электронного консорциального объединения как базовой платформы организации взаимодействия субъектов инвестиционной деятельности при реализации крупномасштабного инновационного проекта предполагается решение следующих основных задач:

предоставление эффективного доступа участников проекта к необходимым информационным ресурсам;

переход к эффективным формам внедрения информационных технологий на отдельных экономических субъектах - участниках инвестиционного проекта и дальнейшая их унификация;

повышение квалификации сотрудников хозяйствующего субъекта, инвесторов и иных участни-

ков проекта.

Полномасштабное использование современных информационных технологий в управлении взаимодействием субъектов инновационно-инвестиционной деятельности на основе организации электронного консорциума способно оказать синергетический эффект на управленческий процесс различных участников крупномасштабного инновационного проекта, который состоит не только в успешности реализации проекта, но и обеспечении поступательного развития отдельных участников консорциального соглашения (предприятия - инициатора проекта, инвесторов, государственных органов власти различных иерархических уровней, отраслей и кластеров народного хозяйства).

Литература.

1. Бекетов Н. Перспективы развития национальной инновационной системы России // Вопросы экономики. 2004. № 7.

2. Иващенко А.А., Колобов Д.В., Новиков Д.А. Механизмы финансирования инновационного развития фирмы. М.: ИПУ РАН, 2005.

3. Кастельс М. Галактика Интернет: Размышления об Интернете, бизнесе и обществе. Екатеринбург: У-Фактория, 2004.

4. Мазур И., Шапиро В. Управление инвестиционно-строительными проектами: международный подход. М.: Авваллон, 2004.

5. Москвин В., Щетинин И. Специфика инновационных проектов как объектов финансирования // Инвестиции в России. 2004. № 11.

6. Пинто Дж. Управление проектами. СПб.: Питер, 2004.

7. Тарасов В.Б., Шильников П.С. Виртуальные предприятия: свойства, технология создания, компоненты инфраструктуры // Информационные технологии. 2000. № 9.

8. Товб А. Управление проектами: стандарты, методы, опыт. М.: Олимп-Бизнес, 2005.

9. Aoki M. Toward a comparative institutional analysis / MIT Press, 1999.

10. Davidov W.H., M.S.Malone, The Virtual Corporation. New York: Harper, 1993.

11. Martin J., Cybercorp: The New Business Revolution. New York: Amacom, 1996.

ДОВБЫШ В.Е.

ТРАНСФОРМАЦИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ОГРАНИЧЕНИЙ ОТНОШЕНИЙ КОНКУРЕНЦИИ И МОНОПОЛИИ В НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Институциональная структура, определяя пределы осуществления хозяйственной деятельности, формирует определенную структуру стимулов участников экономического обмена. Последние, в свою очередь, должны быть ориентированы на придание импульса экономическому росту и реализацию соответствующих приоритетных задач.

Выход на траекторию устойчивого экономического роста предполагает, не столько снижение до нуля уровня инфляции, сколько увеличение производства и инвестиций и формирование стратегии государственного регулирования экономики [15; 16; 4].

Оценка практики функционирования рынков на соответствие модели совершенной конкуренции основывается на констатации формальных данных, что требует дальнейшего расширения методов анализа и его углубление в целях недопущения формальных оценок и своевременного и адекватного применения мер антимонопольного регулирования. Выводы о необходимости его совершенствования содержаться в ряде исследований [6, с. 15-25; 1, с. 101-116; 14, с. 117-131]. Актуальность принятия в России современного антимонопольного законодательства как фактора повышения конкурентоспособности отечественной экономики и условия обеспечения стабильности делового климата, изменения инфляционной динамики отмечается также Медведевым Д., Грефом Г. [5]

Направления институциональной трансформации антимонопольного регулирования в России, основные из которых будут проанализированы ниже, обозначены сегодня в проекте закона "О защите конкуренции" (см. проект Федерального Закона "О защите конкуренции", принятый Государствен-

ной Думой РФ в первом чтении [13]).

Так, в качестве признаков рыночной власти у субъекта рынка выделяются: возможность оказывать решающее влияние на общие условия обращения товара, устранять с рынка или затруднять доступ на рынок другим хозяйствующим субъектам, доля на рынке превышает 50% и является стабильной, относительные размеры долей конкурентов, возможность доступа на рынок и иные критерии, характеризующие товарный рынок.

Обращает на себя внимание неопределенность и значительная сложность оценки указанных признаков, что требует дальнейшего методологического обеспечения практики мониторинга состояния конкуренции на рынке.

Здесь же считаем уместным обратить внимание на то, что субъекту, занимающему доминирующее положение на рынке, вовсе не обязательно злоупотреблять им для того чтобы получать выгоды от этого положения. Смоделируем следующую ситуацию. Хозяйствующий субъект в силу тех или иных обстоятельств занял доминирующее положение на рынке и, соответственно, получил возможность оказывать решающее влияние на общие условия обращения соответствующего товара. Хозяйствующий субъект ведет себя на рынке нейтрально - т.е. не совершает тех действий, которые попадают под запрет, связанный со злоупотреблением доминирующим положением - установление монопольных или дискриминационных цен, изъятие товаров из обращения, создание препятствий доступа на рынок и т.д.

Злоупотреблением в силу ст. 10 Гражданского Кодекса РФ [3; 17, ст. 3301] является осуществление хозяйствующим субъектом его прав таким образом, что это нарушает права и интересы остальных участников рынка.

Но, на наш взгляд, подобное нейтральное поведение может иметь своим следствием ограничение конкуренции в той или иной форме, в силу того, что отсутствуют сигналы повышения нормы прибыли, которые стимулируют межотраслевую конкуренцию и приход на рынок новых конкурентов. Существующие конкуренты в силу целого ряда обстоятельств могут не иметь реальных стимулов усиления своего влияния на рынок. В качестве таких обстоятельств могут выступать существующие производственные мощности и их загрузка у доминанты и ее конкурентов, наличие эффекта масштаба, стабильная величина спроса и т.д.

Как действующие институциональные ограничения (см.: [11, ст. 499]), так и разрабатываемые ограничения (см. проект Федерального Закона "О защите конкуренции", принятый Государственной Думой РФ в первом чтении [13]), в принципе предусматривают, что и бездействие может являться злоупотреблением доминирующим положением. Но при этом отсутствуют какие-либо конкретные указания относительно формы бездействия, в отличие от прямо названных действий, которые могут быть признаны злоупотреблением.

Таким образом, дальнейшее совершенствование института антимонопольного регулирования требует детализации критериев и способов оценки нейтрального поведения хозяйствующего субъекта, занимающего доминирующее положение, на соответствие установленным ограничениям.

Условия развития целого ряда товарных рынков сделали актуальным разработку механизмов регулирования олигопольных рынков и, прежде всего, картельных соглашений на них. В этой связи представляет интерес проведение анализа совокупности обязательных условий для признания каждого из нескольких хозяйствующих субъектов, занимающими доминирующее положение, который позволяет, на наш взгляд, сделать вывод об отсутствии методологической проработанности с точки зрения обеспечения их системности и фактической применимости.

Так, необходимым условием признания совместного доминирования является то, что совокупная доля не более чем трех хозяйствующих субъектов, доля каждого из которых больше долей других хозяйствующих субъектов на данном рынке превышает 50 процентов либо совокупная доля не более чем пяти хозяйствующих субъектов, доля каждого из которых больше долей других хозяйствующих субъектов на данном рынке, превышает 70 процентов. Настоящее положение не применяется, если доля хотя бы одного из указанных хозяйствующих субъектов менее 5 процентов.

Из данного условия следует, что для признания каждого из трех субъектов занимающим доминирующее положение на рынке должно быть как минимум еще два их конкурента, поскольку условие предполагает, что доля каждого из этих трех субъектов, должна быть выше долей других субъектов. То есть общее количество субъектов рынка должно быть не менее пяти. Введение данного формаль-

ного ограничения по количеству участников рынка будет иметь своим следствием то, что если три субъекта занимают совокупную долю на рынке даже равную 100 процентам (по 33,33 процента) положение каждого из них не может быть признано доминирующим по причине невыполнения условия о превышении долей остальных участников рынка.

При этом рынок может естественным или искусственным путем иметь структуру при которой на нем будет существовать всего три субъекта, доля одного из которых будет менее 5 процентов (например, 4,99 процента), а доли остальных примерно одинаковы, например, по 47,5 процентов. В подобных условиях возможность признания каждого из трех субъектов занимающим, доминирующее положение также не реализуема.

Аналогичные выводы можно сделать исходя из условий применительно к доле на рынке, необходимых для признания занимающим доминирующее положение каждого из пяти субъектов рынка.

Относительно отсутствия системности сформулированных условий определения доминирующего положения необходимо отметить следующее. Если базовым условием признания каждого из нескольких субъектов занимающим доминирующее положение сформулирована презумпция его наличия, за исключением случаев если они не доказали, что не занимают доминирующее положение, то последующая совокупность обязательных условий, предполагающих обязанность антимонопольного органа доказать, что относительные размеры долей стабильны, доступ на рынок ограничен, спрос на товар не эластичен и отсутствуют товары-субституты, фактически перечеркивают наличие указанной презумпции. Кроме того, в условиях абсолютной методологической непроработанности для целей антимонопольного контроля таких категорий и ситуаций как стабильность относительных размеров долей, отсутствие свободного доступа на рынок возможность признания каждого из нескольких субъектов занимающим доминирующее положение не может быть реализована.

Анализ условий признания нескольких субъектов рынка занимающими доминирующее положение позволяет отметить, что признание нескольких финансовых организаций, занимающими такое положение не предполагается, в отличие от субъектов иных рынков. Представляется, что подобная дифференциация возможности признания субъектов рынка занимающими доминирующее положение только по видам товаров, обращающихся на соответствующих рынках, является не обоснованной и противоречит цели антимонопольного регулирования. Абсолютно реальной представляется ситуация, когда ограничение конкуренции на иных рынках возможно посредством действий, совершаемых на финансовых рынках, например, отказа в предоставлении кредита или его предоставлении на конкретных условиях, действий, связанных с влиянием на условия обращения тех или иных ценных бумаг и т.д.

Таким образом, формируемые институциональные правила защиты конкуренции содержат в себе противоречие формы их выражения и содержания регулируемых ими отношений. Устранение данного противоречия возможно, на наш, взгляд, путем отказа от условия обязательного присутствия на рынке кроме исследуемых субъектов, еще как минимум двух их конкурентов, и выработки методологии определения стабильности относительных размеров долей, отсутствия свободного доступа на рынок и степени эластичности спроса. Кроме того, необходимо отказаться от исключения из сферы коллективного доминирования финансовых организаций.

Подобный подход позволит, на наш взгляд, сделать контролируемыми установленные ограничения. Кроме того, важным условием эффективного функционирования данных ограничений должно быть понимание того, что наличие доминирующего положения устанавливается, как правило, применительно к данным конкретным действиям хозяйствующего субъекта которым дается оценка на соответствие установленным правилам. В этой связи, с точки зрения эффективности контроля, не важно появятся ли в будущем, и как скоро это может случиться, конкуренты у субъекта, чьи действия оцениваются в настоящее время. Однако, сформулированные обязательные условия так называемого коллективного доминирования, на наш взгляд, не учитывают данного условия и снижают практическую ценность, вводимых ограничений.

Одной из методологических проблем является отсутствие каких-либо подходов к определению доминирующего положения, которое может возникнуть на рынке на котором хозяйствующий субъект не является непосредственным участником. Подобное доминирование можно назвать производным. Проявляется оно вследствие ранее сделанного потребителем выбора в пользу товара, являющегося "носителем" товара, обеспечивающего конкретному субъекту подобное положение. Наиболее яркий

пример современности отражающий описываемую ситуацию связан с распространением программных продуктов компанией Microsoft [18].

Совершенствование методологии анализа рыночной силы требует разработки системы показателей, характеризующих наличие решающего влияния хозяйствующего субъекта на основные параметры рынка. По сути речь идет об определении лидера на рынке. В качестве критериев наличия возможности влиять на рынок предлагается рассмотреть следующие - ценовая динамика (кто лидер, кто следует за ним), степень диверсифицированности деятельности, позволяющая осуществлять перекрестное субсидирование, качество мощностей (степень морального и физического износа) и их загрузка, доля в объеме реализации, количество (абсолютное и относительное) покупателей (продавцов - в случае монопсонии) продукции, время действия на рынке.

Использование методов научного анализа позволяет сделать вывод о недостаточной методологической проработанности предлагаемого к использованию определения монопольно высокой и низкой цены. Данный вывод основывается на следующем.

Категория монопольно высокая цена товара предполагает, что это цена товара, установленная занимающим доминирующее положение на товарном рынке хозяйствующим субъектом и существенно превышающая цену, которую в условиях конкуренции на товарном рынке, сопоставимом по количеству продаваемых товаров за год, количеству покупателей (продавцов) и их составу, а также условиям доступа (далее - сопоставимый товарный рынок), устанавливают хозяйствующие субъекты, не входящие с покупателями (продавцами) товара в одну группу лиц и не занимающие доминирующего положения на таком сопоставимом товарном рынке, либо превышающая сумму экономически обоснованных расходов и соответствующей им разумной прибыли при производстве и реализации такого товара

Не является монопольно высокой цена товара, установленная субъектом естественной монополии в пределах тарифа на такой товар, определенного органом регулирования естественной монополии.

Таким образом классифицирующие признаки монопольно высокой цены базируются на многочисленных оценочных критериях - существенно превышающая, сопоставимый рынок и условия признания его таковым, сумма экономически обоснованных расходов и соответствующей им разумной прибыли. Представляется, что уже только необходимость установления всех этих оценочных критериев само по себе, не говоря о проведении необходимой сравнительной и расчетной работы, делает малоприменимой (не доказуемой) на практике данную категорию.

При этом важно обратить внимание на следующее. Рассматриваемая категория предполагает, что установленная цена должна существенно превышать цену в условиях конкуренции. Логично, что должен быть определен период в течение которого должно наблюдаться подобное соотношение, однако он не определен. Важность определения периода обусловлена тем, что если при существенном превышении цены и соответствующем росте прибыли отсутствуют барьеры входа на рынок, то следствием подобного соотношения будет появление в относительно короткий период новых субъектов на рынке и, следовательно, отсутствие возможности отдельного субъекта оказывать решающее влияние на общие условия обращения товара и соответственно отсутствие у него доминирующего положения. Таким образом, цены, установленные этим субъектом не могут быть признаны монопольно высокими. Следовательно, в относительно коротком периоде при отсутствии непреодолимых барьеров входа установить наличие монопольно высокой цены нельзя. А с учетом того, что монополия максимизирует прибыль в долгосрочном периоде, уровня цены товара, существенно превышающего цену в условиях конкуренции не может быть в принципе.

Следующее на что необходимо, по нашему мнению, обратить внимание, это возможные последствия использования метода сравнения существующей цены с суммой экономически обоснованных расходов и соответствующей им разумной прибыли при производстве и реализации такого товара. Первое - оценивается именно сумма расходов и соответствующей им прибыли. Это может иметь своим результатом следующее. Хозяйствующий субъект, имеющий по тем или иным причинам экономически обоснованные расходы на уровне ниже, чем у остальных участников рынка (или участников сопоставимого рынка) реализует товар по среднерыночной цене, что обеспечивает ему возможность получать большую чем у остальных прибыль. Второе - из предлагаемого определения следует, что размер прибыли должен быть разумным и соответствовать экономически обоснованным расходам.

Третье - в таких условиях цена, установленная этим субъектом вероятно будет превышать сумму среднерыночных расходов и прибыли.

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод о том, что подобный подход к определению монопольно высокой цены будет стимулировать рост расходов и цен и не будет создавать предпосылок к их снижению. А учитывая, что инфляция в России носит не монетарный характер, соответствие макроэкономическим приоритетам данного ограничения в рамках института антимонопольного регулирования требует дальнейшего его совершенствования.

Здесь же считаем необходимым обратить внимание на то, что сравнение предполагаемой монопольной цены осуществляется либо с ценой в условиях конкуренции либо с суммой экономически обоснованных расходов и соответствующей им разумной прибыли. Из этого следует, что если субъект занимает доминирующее положение на национальном рынке или отсутствует сопоставимый рассматриваемому конкурентный рынок, то решение о признании или не признании установленной цены монопольной высокой будет осуществляться исходя из ее сравнения с суммой экономически обоснованных расходов и соответствующей им разумной прибыли. Возможные последствия такого алгоритма принятия решения были описаны выше.

Далее, представляется методологически не обоснованным определение монопольно высокой цены посредством сравнения с суммой расходов и прибыли при производстве и реализации такого товара. Речь идет о том, что определение в качестве базы сравнения соответствующей суммы, получаемой именно при производстве и реализации, существенным образом сужает данную базу до производителей, которые самостоятельно реализуют произведенные ими товары. Представляется, что не требует доказательства то обстоятельство, что количество продавцов (перепродавцов) на рынке любого товара, как правило, превышает количество продавцов, являющихся производителями. Таким образом данный вывод, на наш взгляд, еще раз показывает низкую практическую ценность предлагаемого алгоритма определения монопольно высокой цены.

К аналогичному выводу позволяет придти и исследование исключения, сделанного для субъектов естественной монополии, при установлении ими соответствующих цен. Так, предусматривается, что не является монопольно высокой цена товара, установленная субъектом естественной монополии в пределах тарифа на такой товар, определенного органом регулирования естественной монополии. Здесь считаем необходимым обратить внимание на следующее. Первое - исходя из данного положения следует, что цена, установленная субъектом естественной монополии в пределах предельного тарифа может иметь все признаки монопольно высокой цены. Однако данная цена не будет признана монопольно высокой лишь на том основании, что ее установил субъект естественной монополии. Представляется, что подобный подход не оправдан как с точки зрения исследования содержания монопольной цены, так и с точки зрения практики государственного контроля. Речь идет о том, что, по нашему мнению, независимо от того в какой сфере действует хозяйствующий субъект принципы формирования им цены и ее оценка с точки зрения общественных интересов должны опираться на единые критерии, обеспечивающие равные условия хозяйствования и действие автоматических регуляторов не допускающих перераспределение доходов в пользу естественной монополии и формирование стимулов к развитию инфляции издержек.

Что касается практики, то в качестве одного из примеров можно привести то, что установление предельной максимальной цены, а не фиксированной было причиной возникновения споров между газоперерабатывающими заводами (ОАО "СИБУР") и нефтедобывающими компаниями. Пользуясь доминирующим положением, газоперерабатывающие заводы предлагали нефтяным компаниям покупать у них нефтяной попутный газ по нижнему пределу установленной цены, тогда как себестоимость его добычи по данным нефтяных компаний была существенно выше [10, с. 14]. Отсутствие предлагаемого к применению исключения позволило антимонопольному органу признать подобную практику не соответствующей антимонопольному законодательству и прекратить ее.

Применительно к методологии определения монопольно низкой цены товара высказанные выше замечания не теряют своей остроты. Кроме того, считаем возможным сделать вывод о том, что в ней допущено логическое противоречие, которое в значительной степени снижает эффективность соответствующих институциональных ограничений. В частности методология предусматривает, что не является монопольно низкой цена товара, установление которой продавцом не повлекло за собой ограничения конкуренции посредством вытеснения с соответствующего товарного рынка конкурен-

тов. Данное исключение, базируется на следующих положениях, нарушающих логическую целостность методологии. Во-первых, для признания монопольно низкого уровня цены, даже при установлении целого ряда классифицирующих признаков, требуется доказать наступление факта ограничения вследствие этого конкуренции. При этом данный факт должен быть выражен в конкретной форме - вытеснение конкурентов с рынка. Во-вторых, методология не предполагает такую форму ограничения конкуренции в результате установления монопольно низкой цены, как затруднение доступа на рынок. В этой связи сознательное поддержание цены на уровне, делающем экономически не выгодным выход на рынок потенциальных конкурентов не может быть признано установлением монопольно низких цен и, соответственно, не может быть устранен соответствующий барьер входа на рынок.

При этом с точки зрения методологии представляется неоправданным применительно к рынкам финансовых услуг использовать методологию определения необоснованно высокой (низкой) цены при том, что на рынках товаров определяется установление монопольно низкой и высокой цены. То есть используется совершенно различный подход к оценке уровня установленных цен на товары и финансовые услуги. При этом методология определения необоснованно высокой (низкой) цены финансовой услуги предполагает, что ее результатом является или, в отличие от рынков товаров, может являться ограничение или устранение конкуренции посредством вытеснения конкурентов с рынка. Относительно ограничения конкуренции только в форме вытеснения с рынка уже было высказано замечание. Однако применительно к рынкам финансовых услуг, считаем, была допущена еще одна методологическая неточность, связанная с указанием на то, что при установлении необоснованно высокой цены происходит ограничение конкуренции в форме вытеснения конкурентов с рынка. Данное указание не соответствует как выводам, содержащимся в различных исследованиях, так и практике функционирования рынков, поскольку повышение цены стимулирует приход на рынок новых игроков, а не вытесняет с него существующих.

Сделанные выше замечания не являются результатом следования критике антимонопольного регулирования как такового, которая содержится в работах некоторых исследователей (см., например: [8, с. 33-48; 7, с. 74, 216-217; 2, с. 14, 19, 24; 9, с. 141-146]. Они обусловлены стремлением предложить возможные направления его трансформации с целью формирования правил и норм, соответствующих уровню развития и особенностям регулируемых отношений. То насколько антимонопольное регулирование будет отвечать хозяйственной практике зависит от целого ряда факторов, определяющих оперативность, последовательность, преемственность проводимой государственной политики. Обеспечение указанных условий будет также способствовать росту эффективности регулирования отношений конкуренции и монополии поскольку они представляют собой совместные сферы ответственности различных государственных регуляторов, проводящих зачастую самостоятельно мероприятия, связанные с достижением видимого эффекта в сфере их ответственности.

Литература.

1. Авдашева С., Шаститко А. Модернизация антимонопольной политики в России // Вопросы экономики. 2005. № 5.

2. Бутыркин А.Я. Теория и практика антимонопольного регулирования в ведущих странах запада и России. М.: Новый век, 2004.

3. Гражданский Кодекс Российской Федерации (часть первая).

4. Гурова Т., Ивантер А., Наумкин А. Незлое зло инфляции // Эксперт. 2005. № 16.

5. Интервью с руководителем администрации президента России Медведевым Д.: Сохранить эффективное государство в существующих границах // Эксперт. 2005. № 13.

6. Касьянов Ю. Антимонопольное законодательство за рубежом: позитивный опыт // Мировая экономика и международные отношения. 2004. № 8.

7. Лобовиков В.О. Естественное право: современная теория и ее приложение к экономике. Математическая философия экономики и права. Часть 1. Екатеринбург: УрО РАН, 2003.

8. Новиков В. Влияние российского антимонопольного законодательства на экономическое развитие // Вопросы экономики. 2003. № 9.

9. Новиков В. О праве собственности на внешние эффекты // Вопросы экономики. 2004. № 1.

10. О конкурентной политике в Российской Федерации (1999-2001): государственный доклад Министерства РФ по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства. М., 2002.

11. О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках. Закон РСФСР от 22.03.1991 г. № 948-1 // Ведомости СНД и ВС РСФСР. 18.04.1991. № 16.

12. Привалов А. О зеркалах концентрации // Эксперт. 2004. № 41.

13. Проект Федерального Закона "О защите конкуренции" // http://www.fas.gov.ru.

14. Розанова Н. Эволюция антимонопольной политики России: проблемы и перспективы // Вопросы экономики. 2005. № 5.

15. Строев Е. Экономические реформы в России: взгляд в будущее // Вопросы экономики. 2001. № 6.

16. Фадеев В. Вернемся к России // Эксперт. 2006. № 1-2.

17. Федеральный закон от 30.11.1994 № 51-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 05.12.1994. № 32.

18. Эксперт. 2005. № 26.

КАРЕПИНА О.И.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Рыночные преобразования в России привели к изменению ранее действующей финансовой системы и использованию иного финансового механизма, адекватных периоду радикальных экономических преобразований. Назрела необходимость в построении системы государственного финансового контроля на новой концептуальной основе, приведении теоретической и методологической базы государственного финансового контроля в соответствие с современными условиями.

Теоретико-методологические основы государственного финансового контроля широко обсуждаются в экономической литературе, между тем имеется ряд нерешенных проблем. Решению которых, в первую очередь, мешает отсутствие теоретически обоснованного определения понятия "государственный финансовый контроль".

Ретроспективный анализ позволяет сделать вывод о том, что за последние несколько десятилетий произошло переосмысление и теоретическая переоценка государственного финансового контроля. Если экономисты советского периода финансовый контроль и государственный финансовый контроль рассматривали как единое понятие и определяли финансовый контроль как систему надзора контрольных органов [1], одну из основных функций органов руководства [11] и даже отождествляли денежный контроль и финансовый контроль [6], то при переходе к рыночным преобразованиям произошло четкое разделение финансового контроля на государственный и негосударственный контроль и, в настоящее время, рассматривают государственный финансовый контроль как составную часть общего механизма управления экономикой [4]; многоаспектную, межотраслевую систему надзора [13]; комплексную и целенаправленную систему экономико-правовых действий органов власти [12].

Современные ученые и практические работники вносят значительный вклад в исследование теоретических проблем государственного финансового контроля. Тем не менее, отсутствует единство мнений в трактовке понятия "государственный финансовый контроль", что вызывает необходимость критического рассмотрения содержания данных в экономической литературе определений государственному финансовому контролю. Авторская позиция по данному вопросу, исходит из понимания того, что государственный финансовый контроль - это не только проверка правильности ведения финансовой документации, соблюдения финансово-хозяйственного законодательства, выявления нарушений финансовой дисциплины, но и важнейшая функция управления финансовыми, а через них и экономическими процессами, имеющая специальную целевую направленность, определенное содержание и специфические способы осуществления. Таким образом, под государственным финансовым контролем следует понимать систему действий государственных контрольных органов, функциональными обязанностями которых является выявление нарушений в процессе управления государственными

финансовыми ресурсами на стадии рассмотрения, утверждения и исполнения бюджетов, а также разработка превентивных мероприятий по их предотвращению.

Проблемным моментом также является и отсутствие единых классификационных признаков. Важным условием рациональной организации государственного финансового контроля является разработка научно - обоснованной классификации, которая позволяет глубже понять сущность каждого элемента управления государственными финансовыми ресурсами, раскрыть механизм функционирования возникающих при этом отношений между субъектом и объектом контроля, выявить специфические особенности различных составляющих данного механизма.

Многие авторы предпринимали попытку выделить классификационные признаки государственного финансового контроля, но единства взглядов в их выборе нет. Отсутствует и комплексный подход к проблеме. Решение данной проблемы видится в целесообразности использования следующих критериев: субъекты контроля, объекты контроля, виды государственного финансового контроля, формы государственного финансового контроля, по времени проведения контрольных действий, методы и методические (способы) приемы, информационная база (рис. 1).

Множественность точек зрения по проблеме классификации государственного финансового контроля свидетельствует о ее сложном и синтетическом характере. Однако, с гносеологической точки зрения, разноречия в терминологии сдерживают дальнейшее развитие теории государственного финансового контроля. Неопределенность в трактовке основополагающих понятий приводит к необходимости проведения четких граней между используемыми в классификации государственного финансового контроля терминами: тип, вид, формы и методические приемы контроля.

По причине отсутствия единых классификационных признаков государственного финансового контроля не разработана единая методология государственного финансового контроля. Методологические расхождения, о которых говорят многие экономисты [2; 5], занимающиеся проблемами государственного финансового контроля, снижают результативность государственного финансового контроля. Практика показывает, что отсутствие единых классификационных признаков государственного финансового контроля негативно отражается на его практической реализации.

Во всех государствах в зависимости от особенностей их устройства сложились свои системы органов государственного финансового контроля. Как правило, высшим звеном государственного финансового контроля в демократических странах являются органы контроля по линии законодательной (представительной) власти. В силу своего особого статуса эти органы представляют систему внешнего (по отношению к исполнению бюджета и иным процедурам государственного управления) государственного финансового контроля. Кроме контрольных органов по линии законодательной власти во многих странах действует система контроля по линии исполнительной власти. Есть также органы государственного финансового контроля при главе государства (президентский контроль).

В России в связи с изменением политического строя произошли значительные изменения в системе организации государственного финансового контроля. В советское время государственный контроль осуществляли такие органы как Комитет народного контроля и Министерство Финансов, с входящим в него Контрольно-ревизионным управлением при Министерстве Финансов.

При переходе к рыночным условиям хозяйствования появились новые уровни государственного контроля: президентский, законодательный и исполнительный. Для его осуществления были созданы новые органы государственного контроля - Счетная палата РФ, Казначейство РФ, Федеральное собрание и др. Современная структура органов государственного финансового контроля в Российской Федерации в наиболее общем виде представлена на рис.2.

Рассмотренная совокупность контрольных органов, осуществляющая государственный финансовый контроль, составляет основу государственного финансового контроля в Российской Федерации. В сравнении со структурой органов государственного финансового контроля зарубежных стран, структура контролирующих органов в Российской Федерации является громоздкой.

Любая система государственного финансового контроля может функционировать слаженно только в случае четкого разграничения сфер деятельности и конкретных задач контролирующих органов. К тому же количество органов должно быть адекватно целям и структуре системы. Анализ действующей системы государственного финансового контроля в Российской Федерации показывает, что ее недостаток, по сравнению с зарубежными странами, проявляется в наличии многочисленных, но системно не

Рисунок 1. Классификация государственного финансового контроля.

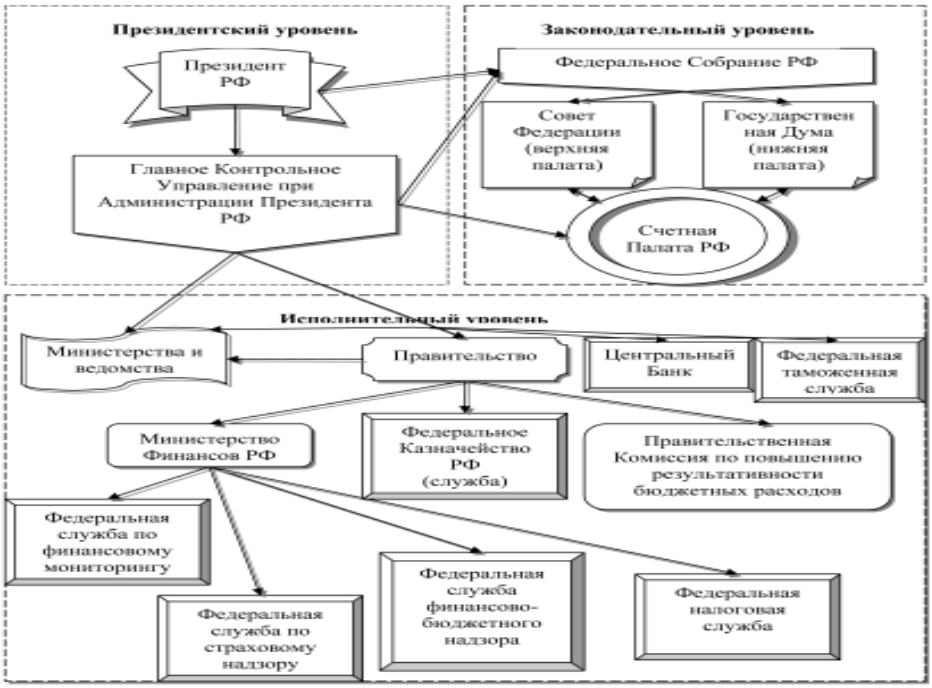


Рисунок 2. Организационная структура системы органов государственного финансового контроля.связанных государственных контролирующих органов. Функции, статус и сферы контрольной

деятельности органов государственного финансового контроля определяют различные законы, указы Президента РФ, постановления Правительства РФ и другие нормативно-правовые акты. Однако данные законодательные и правовые акты не только не обеспечивают системности государственного финансового контроля, а напротив, устанавливают не эффективные дублирование и параллелизм в его осуществлении.

На основании анализа законов, указов, постановлений правительства, инструктивных материалов [10; 8; 7; 9] и сопоставления функций органов государственного контроля, выявлено дублирование функций государственными контролирующими организациями, которое в сжатом виде представлено на рис. 3. Так, контроль за использованием средств федерального бюджета осуществляют Счетная палата РФ, Министерство Финансов РФ, Федеральное Казначейство и Федеральная служба финансово-бюджетного надзора. Анализ отклонений от установленных показателей федерального бюджета и предложения по их устранению проводят Счетная палата РФ, Министерство Финансов РФ и Федеральная служба финансово-бюджетного надзора и т.д. В результате ответственность размывается, и это приводит к отсутствию скоординированности в деятельности органов государственного финансового контроля и слаженности в их работе.

Рисунок 3. Дублирование функций государственных органов.

Эффективность государственного финансового контроля в таких условиях трудно достижима. Поэтому назрела необходимость реформирования государственного финансового контроля, так как эффективность и действенность его системы напрямую зависят от успешного решения проблем совершенствования организационно-структурных вопросов. Автор считает, целесообразным проведение предварительного контроля возложить на отраслевые министерства. Функции текущего контроля (в части эффективного использования финансовых ресурсов) закрепить за отраслевыми министерствами и Казначействами (проверять правильность расчетно-денежных документов (реестров, платежных поручений, чеков), составлять ведомости оборотов и остатков на лицевых счетах, вести журнал учета платежных поручений, чеков, картотеку). Свое предложение обосновывает тем, что большой объем учетной информации проверяет, как правило, Казначейство, что занимает большую часть рабочего времени сотрудников Казначейства. Для проведения качественного предварительного контроля его, как правило, остается недостаточно, что негативно сказывается на полноте охвата всех сторон предстоящей планируемой деятельности бюджетных учреждений и снижает эффективность контроля. Последующий контроль это функция Счетной палаты. В случае выявления при последующем

контроле грубых нарушений в использовании финансовых ресурсов бюджетными учреждениями проверку на стадии предварительного контроля должны осуществлять как отраслевые министерства, так и Казначейства.

Таким образом, мы присоединяемся к мнению исследователей проблем совершенствования государственного финансового контроля, которые считают, что объективной основой существования недостатков в системе государственного финансового контроля, является отсутствие Закона "О государственном финансовом контроле". Принятие такого закона позволит решить множество проблем практической организации и результативности контрольных действий государственных органов. Для этого в законе целесообразно учесть следующие моменты. А именно:

1) дать научное определение термину "государственный финансовый контроль";

2) определить классификационные признаки государственного финансового контроля.

3) на основе преобразования системы органов государственного финансового контроля, регламентировать взаимодействие органов государственного финансового контроля, с целью исключения в проведении контрольных мероприятий дублирования и параллелизма.

Литература.

1. Белобжецкий И.А. Финансовый контроль и новый хозяйственный механизм. М.: Финансы и статистика, 1989.

2. Бурцев В.В. Организация системы государственного финансового контроля в Российской Федерации: Теория и практика. М.: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К ", 2002.

3. Вознесенский Э.А. Финансовый контроль в СССР. Юр. лит. М., 1973.

4. Данилевский Ю.А. Финансовый контроль в СССР и пути его совершенствования. М., 1989.

5. Ефимова Н.П. Государственный финансовый контроль в реализации федеральных целевых программ. М.: Медицина, 2000.

6. Карасик М.А. Финансы предприятий и объединений. М., 1974.

7. О мерах по обеспечению государственного финансового контроля в РФ: Указ Президента РФ от 25 июля 1996. № 1095 // Бюджетные и некоммерческие организации. 1997. № 3.

8. О Правительстве Российской Федерации: Федеральный закон от 17 декабря 1997 г. N 2-ФЗ (с изм. и доп. от 31 декабря 1997 г.) // http://www.consultant.ru.

9. О системе и структуре федеральных органов исполнительной власти: Указ Президента РФ от 9 марта 2004 года № 314 // http://www.consultant.ru.

10. О Счетной палате Российской Федерации: Федеральный закон от 11 января 1995 г. N 4-ФЗ (с изменениями от 30 июня 2003 г.) // http://www.consultant.ru.

11. Соловьев В.В. Экономический контроль в системе управления. М.: Финансы и статистика, 1986.

12. Финансы: Учебник для вузов / Под ред. проф. Л.А. Дробозиной. М.: Финансы. ЮНИТИ, 1999.

13. Шохин С.О., Воронина Л.И. Бюджетно-финансовый контроль и аудит. Теория и практика применения в России. Научно-методическое пособие. М.: Финансы и статистика, 1997.

МАКСИМЕНКО А.В.

ИНТЕГРАЦИЯ В ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ КАК ФОРМА ДИВЕРСИФИКАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА

Процесс выявления физических резервов и нейтрализации физических рисков в системе сбалансированных потенциалов пищевого производства - ресурсного, производственного и потенциала потребления - представляется следующим образом.

На стадии производства сырья должны быть выявлены и реализованы физические резервы, приводящие к увеличению количества и улучшению качества сырья, а также нейтрализованы физические риски за счет улучшения его экологической чистоты, тогда и на стадии переработки сработает принцип "передачи конкурентных преимуществ". И как следствие выявленные резервы и нейтрализованные риски позволят выпускать пищевую продукцию более высокой категории и сортности с

повышенной пищевой ценностью, разнообразного специализированного ассортимента для различных возрастных групп и с повышенными требованиями к безопасности для здоровья человека.

Но на этом принцип "передачи конкурентных преимуществ" не прерывается, а передается потенциалу потребления. Здесь на завершающей стадии процесса воспроизводства физические резервы проявятся в более полном возмещении затрат труда работников за счет улучшенной и безопасной структуры питания (способствующей повышению трудовой активности, снижению числа заболеваний, росту численности населения и т. д.). В этом случае возросший количественно и качественно потенциал потребления поспособствует лучшей организации человеческого общества на уровне страны (региона) как внутренней, так и внешней.

В противном случае, когда физические резервы не выявляются, а физические риски возрастают, срабатывает совершенно иной принцип - "сокращения полезной отдачи факторов производства", передающийся от одного потенциала к другому и приводящий к их сжатию. В свою очередь непродуктивное взаимодействие потенциалов вызовет количественное и качественное сжатие потенциала потребления и, соответственно, сокращение возможностей по получению полноценной структуры питания, возмещающей произведенные трудовые затраты работников.

На более высоких стадиях эффективности (инвестиционной) вся организация пищевого производства основывается на трансформированных (улучшенных) развитых и специализированных факторах. Здесь физические резервы повышения эффективности носят более качественный характер и обеспечиваются за счет новых технологий, методов современной биотехнологии.

В пищевой промышленности эти перспективные резервы проявятся в виде новых или улучшенных продуктов разнообразного специализированного ассортимента, прогрессивной технологии, новых способов удовлетворения потребностей, способствуя существенному улучшению сформированной организационной структуры производства отрасли.

Если взаимосвязь ресурсного, производственного и рыночного потенциала (потребления) строится на основе "денежно-ценовой системы измерения " постановки цели, то тогда все пищевое производство будет представлено обособленными, автономными производителями, преследующими свою собственную цель - максимизации прибыли - и самостоятельно решающими проблемы выявления финансовых резервов и нейтрализации финансовых рисков, исходя из своих собственных ограниченных возможностей. Здесь уровень наполнения (накопления) потенциалов хозяйствующих субъектов на каждой стадии определяется условиями межотраслевого обмена. В этом случае невозможно обеспечить сбалансированность ресурсного, производственного и потенциала рынка (потребления), т. к. условия обмена определяются неточным измерителем, при котором сумма цен непрерывно отклоняется от суммы стоимостей. Поэтому объем производства пищевой продукции в денежном выражении не может соответствовать глубоко дифференцируемому платежеспособному спросу населения, и таким образом большая его часть не может удовлетворять потребности исходя из действительной стоимости рабочей силы. Такие же взаимоотношения возникают между сельхозтоваропроизводителем и переработчиком, когда первый при неравноценном обмене вынужден уступать часть прибавочной стоимости, могущей служить средством накопления ресурсного потенциала.

При господстве "денежно-ценовой" системы измерения - постановки цели внешние финансовые риски возникают вследствие непрерывного роста цен на материальные (топливно-энергетические) ресурсы и постоянного отставания в их переоценках, из-за чего денежный капитал связывается, и на его высвобождение требуются дополнительные, как правило, самые дорогие финансовые ресурсы (краткосрочные кредиты и займы), чтобы покрыть возрастающие затраты. В итоге меновая стоимость товаров пищевой промышленности зачастую оказывается ниже по отношению к стоимости топливно-энергетических и кредитных ресурсов, услуг сторонних организаций.

Пути поиска и выявления внутренних финансовых резервов, приводящих к повышению меновой стоимости товаров и высвобождению денежного капитала, достаточно ограниченны и сводятся, как правило, к снижению цены рабочей силы, денежной рационализации производства и управления (сокращению "лишних" структурных подразделений), использованию дешевых пищевых технологий и компонентов производства.

В основном предприятия стараются отыскивать внешние финансовые резервы, связанные с выгодным использованием сложившейся рыночной ситуации и прежде всего за счет дифференцированного подхода к покупателям. Именно они способствуют росту общего объема продаж и более быстро-

му притоку наличности, обеспечивающему высвобождение денежного капитала.

Надежным источником выявления внешних финансовых резервов являются финансовые методы, позволяющие использовать дифференцированный подход к покупателям, выявляющие наиболее платежеспособных.

Если резервы позволяют находить скрытые рычаги повышения уровня использования производственного потенциала, то какова же роль конкурентных преимуществ?

Во-первых, необходимо различать конкурентные преимущества и факторы повышения эффективности, т.е. фактор - это прежде всего источник создания конкурентного преимущества, в зависимости от соответствующей стадии. А конкурентные преимущества - это прежде всего необходимые, существенные свойства производственного потенциала, следовательно, их необходимо отнести к результату.

Другое дело, что большинство ученых выдвигают требование, чтобы конкурентные преимущества носили долгосрочный, устойчивый характер. Так, они относят в разряд всеобщих (объективных) конкурентных преимуществ производительность труда, цену продукции и ее качество. Необходимо поддержать данную точку зрения, в соответствии с которой эти преимущества будут играть определяющую роль на каждой стадии эффективности сохраняя и развивая ее. Однако для более точной классификации представляется возможным выделить специфические, производные (субъективные) конкурентные преимущества - например, это может быть более гибкая система скидок для покупателей, предоставление товарного кредита, когда у покупателей недостаток с наличными, сервисные услуги, индивидуализированная и легко узнаваемая товарная марка и т. п.

Что касается всеобщих (объективных) конкурентных преимуществ, то их следует подразделить в зависимости от способа оценки производственного потенциала на денежно-ценовые и натуральные. Данный признак классификации позволит определить магистральную линию развития структуры пищевой промышленности и выбрать, что для общества наиболее приемлемо - прибыль или продукт.

То, что на российских предприятиях низкая производительность труда, не позволяющая увеличивать массу продукта в натуральном выражении, отмечают многие ученые. Так, М. Керашев, А. Заверюха, Е. Ульянов, О. Масленникова подчеркивают, что "слабая конкурентоспособность наших товаров в значительной мере вызвана не худшими вкусовыми качествами по сравнению с импортными продуктами питания и не дороговизной, а скудостью предлагаемого покупателям ассортимента" [2, с. 23-25]. Большая часть оборота от продаж импортных продуктов питания образуется за счет новых, не производимых в России продуктов.

При низких объемах производства и себестоимость у наших пищевых предприятий гораздо выше, чем у иностранных конкурентов из ближнего и дальнего зарубежья. Выход из сложившейся ситуации руководство наиболее энергичных крупных предприятий пытается найти в реализации производных конкурентных преимуществ, на основе маркетинговых приемов: например, вводя легко узнаваемую торговую марку, вырабатывая у покупателей приверженность к ней или развивая дистрибутивную систему, продвигая традиционный товар на новые перспективные региональные рынки, усиливая конкурентный прессинг на местных производителей [4]. Но, как показывает опыт, только одними производными конкурентными преимуществами не обойдешься; чтобы сохранить сложившиеся конкурентные позиции, производство все равно не станет дешевле, а масса продукта больше.

Поэтому в данном случае не товары неконкурентоспособны, а наблюдается острая нехватка технологий, оборудования и сырья для расширения ассортимента и быстрого выведения на рынок товаров рыночной новизны. Так же необходимо отметить, что отечественные и иностранные производители находятся на разных стадиях эффективности, и, соответственно, речь должна идти о слабой эффективности производственного потенциала, не позволяющего создавать и развивать всеобщие конкурентные преимущества. Ведь он у отечественных пищевых предприятий формировался в 70-х годах двадцатого столетия и служил только для удовлетворения самых насущных (физиологических) потребностей и с этого времени практически не обновлялся.

Управление в единой системе пищевого производства, построенной на основе "натурально-вещественной (пропорциональной)" системы измерения - постановки цели и взаимодействия сбалансированных потенциалов, должно осуществляться исходя из разработки научно-обоснованных норм и нормативов, имеющих характер управленческого воздействия (оценки, планирования, координации, мотивации и контроля). Так, например, потенциал потребления рассчитывается исходя из научно-

обоснованных норм потребления основных продуктов питания (с учетом содержания в пищевом рационе требуемого количества белка и калорий) на душу населения; производственный потенциал формируется на основе нормативов выхода продукта из исходного сырья в процессе переработки, уровня загрузки производственных мощностей и т.п. Все производство при этом подходе к измерению (оценке) как в сельском хозяйстве, так и в пищевой промышленности должно носить характер "возможности" - чем больше, тем лучше, исходя из сформированных потенциалов (ресурсного и производственного).

В соответствии с вышеизложенным, возможно утверждать, что только в рамках глубоко интегрированного пищевого производства может решаться проблема обеспечения качества выпускаемой пищевой продукции - этого важнейшего всеобщего конкурентного преимущества. Уже в 80-х годах широкое развитие получил воспроизводственный подход к исследованию проблем качества продовольственных товаров, который обеспечивался при рассмотрении региональных продуктовых подкомплексов пищевого производства, когда исходя из выделения определенного вида конечного продукта прослеживается весь процесс его производства, переработки, реализации и потребления. Этот подход к обеспечению качества продовольственных товаров широко освещался в работах многих ученых: С.Н. Семенова, А.В. Родина, В.П. Мельникова, А.И. Яценко, И.Н. Козельской и др.

Согласно ему, проблема повышения качества рассматривается как процесс обеспечения его сбалансированности между отдельными стадиями пищевого производства, как достижение межотраслевого взаимодействия и взаимоувязки всех входящих в подкомплекс производств с целью улучшения качества конечной продукции. В разрезе продуктовых подкомплексов вопросы повышения качества могут эффективно решаться на основе состыковки нормативно-технической документации [1], позволяющей создавать "сквозные" стандарты, начиная с селекции и семеноводства и кончая непосредственно продуктами питания.

Сейчас же предлагается другой подход к проблеме обеспечения должного уровня качества и безопасности пищевых продуктов, а также внедрению систем управления качеством, когда она сводится исключительно к "заботе" отдельных, разрозненных хозяйствующих субъектов, осуществляющих производство, хранение, перевозку и реализацию продуктов.

Ориентация производственного потенциала пищевой промышленности на обеспечение эффективности исходя из "натурально-вещественной (пропорциональной)" [3] системы измерения - постановки цели потребует наличия комплексной системы показателей, характеризующих его состояние и динамику развития.

Анализ использования производственного потенциала на стадии факторной эффективности предполагает сделать определенные выводы.

Во-первых, процесс повышения эффективности предприятий пищевой промышленности следует рассматривать в виде непрерывного, постоянного формирования конкурентных преимуществ, т. е. существенных, внутренне необходимых, устойчивых свойств производственного потенциала, конечной целью которого становится создание насыщенного продовольственного рынка.

Во-вторых, выявлена двойственная роль факторов, составляющих внутреннюю среду предприятия, и как элементов производственного потенциала, и как источников формирования конкурентных преимуществ. Факторы внутренней среды предприятия в данной трактовке будут выступать как потенциал его функционирования, выживания и развития - внутренний источник самодетерминации всеобщих (объективных) и производных (субъективных) конкурентных преимуществ. Причем на первой стадии факторной эффективности, как показала практика, особенно остро стоит проблема их формирования (ресурсообеспеченности). Сами факторы, составляющие внутреннюю среду предприятия (факторы эффективности) как наследуются, так и создаются, при этом скорость их создания и внедрения определяет время прерывания на соответствующей стадии эффективности. Если же предприятие оказывается не в состоянии обновлять развитые (специализированные) факторы, а тем более сформировать основные (общие), то в таком случае оно вообще может выбыть из "области" стадии эффективности и не выступать в качестве полноценного участника конкурентных отношений.

В-третьих, выживание и выход из кризисного состояния предприятий пищевой промышленности предполагает приобретение фундаментальных (всеобщих) конкурентных преимуществ и их дальнейшее развитие в долгосрочной перспективе - производительность труда (наличие разнообразного и насыщенного ассортимента продуктов питания глубокой переработки); доступные цены и хотя бы

среднее качество продовольственных товаров. Наряду с всеобщими необходимы и производные конкурентные преимущества, соответствующие вкусам и предпочтениям потребителей, - разнообразные средства индивидуализации товара (товарные марки, элементы фирменного стиля и другие способы стимулирования сбыта). Выработка всеобщих и производных конкурентных преимуществ позволит снять все барьеры, отделяющие потребителей от производителей, повысит престижность и привлекательность отечественных товарных марок.

В-четвертых, эффективность предприятий пищевой промышленности - сложная категория, которая может обозначать производственный потенциал с его конкурентными преимуществами на соответствующей стадии в качестве материально-вещественного содержания, проявляющегося в виде экономического соревнования за количество продукта в сфере производства, и форму ее осуществления - в виде конкуренции товаров (стоимостей) в сфере обращения.

Литература.

1. Градов А. Экономическая стратегия фирмы. М., 2000.

2. Керашев М. Межотраслевая концентрация (как форма эффективной диверсификации производства). Краснодар, 2001.

3. Ламбен Ж.-Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок. М., 2002.

4. Полиди А. Диверсификация производства: цели, стратегии, эффективность. М., 2005.

МАРТИШИН О.Е.

ЭВОЛЮЦИОННО-ГЕНЕТИЧЕСКИЕ МЕХАНИЗМЫ РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Социально-экономическое развитие и преобразования последних десятилетий во многих странах продемонстрировали существенные различия как в направлениях проводимых реформ и стратегиях развития этих стран, так и в достигнутых ими конечных результатах преобразований. Что повлияло на различие результатов реформ? Существуют ли единые для всех стран закономерности развития или же оптимальными являются индивидуальные, порой альтернативные пути для каждой из стран? Стратегии реформирования и методы хозяйствования должны соответствовать социально-экономической природе страны. Чем определяются особенности, модели развития стран? И в чем особенности российской модели развития?

Исследование данных проблем связано с пониманием эволюционно-генетических механизмов общественного развития, как отдельной страны, так и мирового сообщества в целом, процессов социально-экономической наследственности, изменчивости, выбора моделей преобразований единого многообразного, взаимосвязанного мира. Каждому этапу общественной эволюции характерны свои эффективные механизмы и инструменты организации и управления, отсюда важно знание формообразований этих этапов. Эволюционно-генетические механизмы общественного развития определяют, в конечном счете, направления социально-экономического прогресса, селекцию и инженерию методов хозяйствования, прогнозирование путей развития стран и регионов в современных условиях глобализации и многие другие процессы.

Эволюционно-генетический подход в исследовании процессов социально-экономического развития рассматривается в ряде научных направлений:

- институционально-эволюционных теориях, для которых важен исторический подход, законы развития общества. Еще в трудах Т. Веблена эволюция общественной структуры связывалась с процессом естественного отбора институтов, но не в духе социального дарвинизма. Представители неоинституциональной теории суть современного развития хозяйства видят в возрастающей роли самоорганизации и саморазвития общества как системы, в возрастающем значении для нее устойчивых норм поведения экономических субъектов, в усилении "нормативности", т.е. социальной предзаданности поведения экономических субъектов уровнем развития и тенденциями изменения норм, а также обеспечивающих их реализацию социальных институтов. Государство, по мнению институционалистов, должно оказывать постоянное активное воздействие на нормы и правила поведения субъектов хозяй-

ствования, т.е. направлять эволюцию или отбор институтов, поскольку спонтанная эволюция общественных отношений не всегда следует выбору вариантов, адекватных конкретной стадии и уровню развития экономики в той или иной стране. При этом, социокультурная эволюция не обязательно обрекает общества, оказавшиеся менее приспособленными, на исчезновение, важная роль здесь отводится миграции и заимствованию "кодексов поведения", выработанных другими сообществами. Речь идет не о выживании, а о взаимообогащении конкурирующих культурных традиций, которые как бы "соревнуются" между собой за привлечение максимального числа сторонников. Плодотворные постановки проблем эволюционно-генетического подхода в институционализме требуют своего последующего исследования и углубления;

- эволюционная экономика выделилась в самостоятельное направление исследований после появления работ Р. Нельсона и С. Уинтера, подчеркивающих, что экономическая эволюция "аналогична, за исключением деталей, эволюционному процессу в биологии". В этом направлении указывалось на существование процессов "изменчивости" и "отбора", аналогичных биологическим мутациям и отбору. В последующем были построены содержательные модели эволюции видов (филогенез) и развития организмов (онтогенез) в экономике;

- трансформационное направление, связано с проблемой экономических преобразований и реформ, замены конституирующих признаков одного хозяйственного порядка признаками другого порядка, результатом которых является коренное преобразование экономической системы в целом. В отличие от трансформации, при которой происходят изменения основ экономической системы, при простом реформировании осуществляется лишь корректирование элементов системы с целью улучшения эффективности;

- социогенетика, в которой социально-экономическая эволюция рассматривается на стыке общественных наук и биогенетики;

- синергетическая модель эволюции, формационный, цивилизационный и стадиальный подходы;

- экономическая генетика - наименее разработанная часть циклично-генетической парадигмы и др. направления.

Эволюционный подход означает рассмотрение объекта с позиций постепенного развития, необратимого и направленного изменения, перехода от одного состояния к другому. Эволюция - это "непрерывная изменчивость, сохранение прошлого в настоящем, истинная длительность", которая является связующей нитью развития (А. Бергсон). Экономическая генетика, при этом, выступает формой внутренней самоорганизации социально-экономической эволюции. Современная методология характеризуется многоаспектностью, выявляя единство многообразных методологических сценариев. Многоуровневая концепция методологического знания - философский, общенаучный, частнонаучный уровни, имеют их общую основу - эволюционно-генетическую природу. В единстве эволюции природы (неорганической и органической) и истории человеческого общества лежит единый процесс исторического развития материального мира, мирового хозяйства. Эволюционно-генетическая методология связана с поиском общего, неизменного, непрерывно повторяющегося на основе принципов исторической длительности и целостности, с проблемой эпигенетических правил, образцов формирования моделей эволюционного развития. Использование общенаучных методов базируется на принципе признания материального единства мира и структурного единообразия его форм, теоретическое знание функционирует и развивается как сложная система внутри-дисциплинарных и междисциплинарных взаимодействий.

И в биологических и в социально-экономических системах наследуются "ресурсы", кодируется системообразующая информация. Вместе с тем, биологические и социально-экономические основы информации различны. Биологическая информация не имеет "разумного содержания" в том смысле, что собственно человеческими являются сигналы (слова) в их понятийном, раскодированном состоянии. Человек способен также к обобщению, к выделению не только единичных предметов или явлений, но их классов и т.д. В социально-экономических науках, помимо объяснения, приоритетное значение приобретает раскрытие смысла, понимание предмета. Объектами исследования являются человек - носитель целей, ценностей, духовной и практической деятельности, отношений с другими людьми, а также социальные группы, общество как единица эволюции, мировое сообщество. "Внебиологическое кодирование предполагает наличие особой "наследственной" социальной знаковой сущности, способной кодировать индивидуальные виды деятельности" (М.К. Петров). Концептуализация

генетических механизмов эволюционного развития выявляет константные порождающие структуры хозяйственной деятельности, удерживающие целостность эволюционно-генетических процессов. Концепты как конструкты деятельности, сознания позволят реконструировать общую генотипическую структуру социального наследования, задающую содержание эволюционному процессу в его долгой длительности. Концепты детерминируют содержание и логику процесса экономического наследования.

Событие экономического бытия - это целостный ценностно-смысловой мир, разворачивающийся по определенному нарративному (сюжетному) сценарию с собственным дискурсом - способом сцепления элементов. В единстве нарративо-дискурс определяет концепт экономического процесса - целостное "схватывание" его смысла, лежащее в основе экономических процессов. Концепты - это архетипы, инварианты, паттерны поведения, универсалии бытия и сознания, матрицы восприятия и мышления, это формы трансляции информации, обладающие свойством необходимой повторяемости, структурированный порядок эволюционно-генетического развития.

Важным методологическим инструментом эволюционно-генетического подхода является понятие "генотип" - набор генов, организованных в линейные структуры координат генотипа. Социально-экономический генотип (носитель "эконгенов") имеет трехмерную (трехуровневую) структуру. Содержанием первого уровня выступает воспроизводственный концепт, определяемый отношениями производства-потребления, субъекта к объекту, потребностями, целями, средством, результатом, др. элементами как со стороны производства, так и потребления, которые постоянно воспроизводят названные сферы и сами воспроизводятся. Эти элементы "двойной спирали" - с позиций производства-потребления, связаны нарративными причинно-следственными отношениями: сфера производства формирует сферу потребления и обратно, потребность в производстве порождает цели производства, цели - средства (соединение факторов производства), средства - результат. Экономическая ценность последнего состоит (1) в затрате ресурсов, (2) в статусе объекта потребления - приводя в действие потребности в потреблении, средства потребления, результат потребления, способствующий воспроизводству использованных ресурсов. Результат потребления вызывает потребность в новом производстве - возникает новый цикл воспроизводства. При этом, названные элементы воспроизводства в статике обусловлены субординационными дискурсивными отношениями - производство по отношению к потреблению и обратно, потребности субординированы не только по отношению к целям, но и по самой своей природе, подразделяясь на потребности базовые, вторичные и т.д. Иные экогены - цели, средства, результаты, др. также характеризуются субординационным дискурсом.

Содержанием второго уровня генотипа является равновесный концепт, включающий в себя отношения между субъектами - равновесие индивидуальной и общественной деятельности в сферах обмена-распределения общественного разделения труда и общественного разделения факторов производства, социальных групп их представляющих, социально-экономических институтов конституирующих равновесие, др. элементов. Взаимодействие комплементарных доминантных сфер обмена-распределения, их субъектов, как и других эконгенов этой координаты осуществляется посредством нарративных отношений функциональной взаимосвязи и экономических дискурсивных отношений координации целостности.

Третий уровень генотипа включает в себя отношения и сферы двух предшествующих, представляя собой нарративные отношения организации и дискурсивные - регулирования отдельных экономических субъектов на основе общности, в единстве формируя оптимизационный концепт социально-экономических процессов. При этом производство и потребление в обществе осуществляют преимущественно предприятия и домашние хозяйства, общественные обмен и распределение обеспечивают рынок и государство.

Названные типы концептов - воспроизводственный, равновесный, оптимизационный - составляют экономические архетипы "коллективного бессознательного" хозяйственной и экономической деятельности, культуры. Социально-экономическое развитие осуществляется через выход коллективного бессознательного в сознательное субъективной деятельности и реальности, посредством эконгенетических кодов. Эконгенетические коды - это функциональные соответствия последовательности сфер и уровней генотипа чередованию экономических процессов, их категорий и понятий при формировании конечных результатов экономической системы. Социально-экономические генетические коды, типы выделенных концептов представляют собой "наследственную программу", которая реализуется

в процессе экономического развития в определенном типе организации хозяйственной системы. Генотип и характеризует то прошлое, которое выступает одновременно настоящим и будущим, прошлое составляет условия настоящего и будущего.

Процесс социально-экономического развития идентичен стадиальной развертке генотипических концептов. Стадия первобытного строя - первая стадия развития общества завершается хозяйствованием воспроизводящего характера, переходом к земледелию, скотоводству, ремеслу, обеспечивающих воспроизводство основных жизненных средств человека, существенно повысивших надежность данного воспроизводства как средств производства, так и продуктов питания. В этой связи переход к земледелию, скотоводству в литературе называют "неолитической революцией". Таким образом, если экономическое содержание первобытного строя в целом подчинено воспроизводственному концепту, то последующая стадия развития общества связана уже с экономическими отношениями между субъектами, роль которых выполняли классы и сословия, эта стадия имеет свои этапы развития, подчиненные как подсистемы выделенным концептам.

Воспроизводство раба - важнейшее условие рабовладельческого строя. Требовалось создание сколько-нибудь сносных условий существования и воспроизводства раба, в противном случае он не мог выполнить в полной мере свою роль и функции. Значение играло и воспроизводство рабов, за счет которых и возможно было расширенное воспроизводство. Рабство порождается нарративными причинными отношениями (захват пленных, купля-продажа рабов, долговое рабство, др.). Дискурсивные отношения этой ступени - отношения субординации, реализующиеся путем прямого принуждения, пронизывают практически всю социальную структуру регулирования в данном обществе.

Нарратив феодализма - отношения взаимозависимости между людьми (экономическими субъектами) и координационный дискурс формируют равновесный концепт феодальных отношений - соединение прав на феод с соответствующими обязательствами. Между сеньором и вассалом, к примеру, существуют отношения взаимности - если невыполнение вассальных обязательств лишает вассала прав на феод, то и отказ сеньора оказывать покровительство вассалу освобождает последнего от необходимости ему служить и повиноваться.

Нарративом капиталистического строя выступает товарная организация - основа оптимизации результатов капиталистического хозяйствования, товарную форму принимают все ресурсы. Товарные отношения - отношения частной собственности - системы равных прав и индивидуальных свобод, поэтому дискурс регулирования капиталистических отношений - система экономического принуждения. Капитализм, в свою очередь, проходит ступени развития, подчиняясь выделенным типам концептов. Товарные отношения так же порождают особенности первой стадии капитализма - свободной конкуренции. Доминантными дискурсивными отношениями этой ступени являются, как уже отмечалось, отношения субординации, в данном случае - подчинения экономических субъектов цене товара, которая занимает господствующее положение на рынке конкуренции. Развитие технологической базы общественного производства, концентрация и централизация производства и капитала, целесообразность процессов развития, требовали минимизации трансакционных издержек и рисков разорения предприятий, вследствие неблагоприятного изменения конъюктуры. Это приводило к смене отношений субординации (конкуренции) доминантными координационными отношениями в форме объединений предприятий - картелей, синдикатов, трестов, с их инструментами координации (соглашения, контроль), направленных на установление экономического равновесия отраслевого рынка. Доминантные предприятия современной стадии организации хозяйствования характеризуются сложной структурой единого (а не объединенного) капитала, диверсифицированного по различным отраслям, сферам, регионам, странам. Современные концерны, конгломераты, комбинаты, финансово-промышленные группы обладают несравненно большими возможностями приспособления к изменяющимся условиям воспроизводства, регулирования своей деятельности, включая в себя как инструменты координации, так и конкуренции, а также оптимизацию в принятии решений и стратегии хозяйствования. Рынки монополистической конкуренции представляют собой единство конкуренции и монополии. Монополистическая конкуренция осуществляется в основном не на отраслевом, а на народнохозяйственном уровне.

Мировая экономика - единая система стран, сообщество единиц эволюции, отсюда возможно методологическое использование содержания генотипа в исследовании системы мирового хозяйства, поскольку последняя также подчинена эволюционно-генетическим закономерностям. Уже в самой

трактовке системы мировой экономики существуют два основных направления. Первое, рассматривает всемирное хозяйство как совокупность, "сумму" национальных экономик, исходя из доминантных сфер производство-потребление. Другое направление трактует всемирное хозяйство как систему международных экономических отношений, как универсальную связь между национальными хозяйствами. Это направление исходит из доминантных отношений обмена-распределения, внешней торговли, других отношений этих сфер. Выделенные ранее концепты, позволяют определить структуру мирового хозяйства, которая формируется, прежде всего, с позиций процессов воспроизводства стран мировой системы. Вторая трактовка мирового хозяйства связана с равновесным концептом, с экономическими отношениями между странами. При этом выделяются и международные экономические отношения третьего оптимизационного типа концепта. К примеру, глобализация понимается в качестве самостоятельного этапа развития мирового хозяйства, связанного с базисными закономерностями оптимизационного концепта.

Целостность мирового хозяйствования, глобализация и социально-экономические институты глобализации представляют собой единство противоположностей, обнаруживая функции как особенного "онтологического самобытия", вместе с тем, проявляясь в экономической деятельности отдельных стран. В своем взаимодействии с отдельными странами названные процессы вступают в эти противоположности, что приводит с одной стороны, к универсализации жизни народов, с другой - к росту многообразия и неравномерности в мировом развитии. Выделенные концепты - воспроизводство, равновесие и оптимизация - направления, по которым реализуется органическое единство потребностей, интересов, целей, ценностей глобального и национального. Оптимизация в глобализации в конечном счете связана со стратегией "устойчивого развития" (оптимального равновесного воспроизводства). Эта стратегия придает глобализации социально ответственный, гуманитарный характер и приходит на смену модели "догоняющего развития". Безусловно, из глобализации автоматически не следует оптимизация, часто она обостряет известные проблемы, когда те не реализуются по названным направлениям.

Выделенные основные этапы развития характерны и для эволюции международных процессов интеграции. Это - 1) интернационализация воспроизводства стран международной интеграции; 2) формирование равновесия, "баланса сил" между странами (сбалансированность в представительстве крупных и малых стран, число мест в институтах сообщества, голосов при принятии решений, сбалансированность между относительно богатыми и бедными странами, финансовая помощь, гарантии, др.); 3) оптимальное функционирование национальных хозяйственных систем в условиях интеграционной взаимозависимости стран, унифицированного законодательства сообщества, единых налоговой, денежно-кредитной политики, др. Выделенные закономерности развития можно отнести к ряду других проблем мировой экономики.

НЕКРАСОВ В.Н., БРЕУСОВА Е.А.

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ ДЕТЕРМИНАНТЫ ВОСПРОИЗВОДСТВА СФЕРЫ УСЛУГ ПОСТКРИЗИСНОЙ ЭКОНОМИКИ

На современном этапе развития цивилизации сфера услуг становится одним из наиболее обширных секторов развития рыночных отношений, вовлечения населения в экономическую деятельность. Тесно связанная с другими областями общественной жизни, она является одним из важных источников мобилизации потенциала национального роста, повышения качества и уровня жизни. Со сменой приоритетов возросла роль услуг в удовлетворении как материальных, так и духовных потребностей людей, в рациональном использовании свободного времени, а также самоутверждении личности как важнейшей социальной ценности.

В настоящее время, после проведения экономических реформ в России, изменилось место и усилилась роль сферы платных услуг в жизнедеятельности населения. Как отмечает Л.Г. Гурова: "…на сегодняшний день этот сектор экономики, представленный совокупностью самостоятельно хозяйствующих субъектов различных форм собственности и предлагающий широкий спектр услуг, призван

повысить степень комфортности проживания населения, участвовать в регулировании его занятости" [3, с. 59]. Отмечается интенсивный процесс роста объема основных фондов в домашнем хозяйстве наряду с повышением технической его оснащенности. Характерно быстрое моральное старение оборудования и техники домашнего назначения, появляются новые товары длительного пользования в домашнем хозяйстве. Характерной чертой развитых стран является компьютеризация домашнего хозяйства и создание новых возможностей в осуществлении торговых, страховых, банковских, рекламных операций на дому. Возросла потребность домашнего хозяйства в услугах по ремонту и техническому содержанию сложного бытового оборудования и бытовой техники.

На развитие сферы услуг оказывают влияние такие общехозяйственные факторы как рост уровня потребления, увеличение свободного времени, экологические составляющие качества жизни, процессы развития различных социальных групп.

С ростом общественной производительности труда в результате научно-технического прогресса, и как следствие, повышение материального благосостояния населения и улучшение качества их жизни, происходит и расширение сферы услуг. Так, чем выше благосостояние людей и уровень их доходов, тем больше расходов потребителя приходится на продовольственные товары высшего качества и на услуги, связанные с развитием человека. Общеизвестно, что высокому уровню благосостояния и соответственно высокому качеству жизни населения приходится в семейном бюджете низкая доля расходов на питание и высокая доля расходов на услуги. Принято относить страны к бедным, где население половину своего семейного бюджета тратит на питание, в странах с развитой экономикой доля расходов на питание в семейном бюджете составляет 18-20 процентов, а доля услуг 35-40 процентов.

В результате роста общественного разделения труда, изменилось и соотношение рабочего и свободного времени, трудовой и досуговой деятельности. В настоящий момент времени закономерностью развития современной цивилизации является увеличение свободного времени работающих и как следствие расширение спроса на различные услуги. С увеличением свободного располагаемого дохода у работающего населения появляется свобода выбора досуговой деятельности и формы ее выбора.

С повышением качества жизни людей вырастают и требования к охране окружающей среды. А это обуславливает увеличение объема услуг по благоустройству городов, озеленению территории, уборке мусора и появлению новых видов услуг, связанных с утилизацией отходов и улучшением окружающей среды.

Рост услуг системы социального обеспечения и здравоохранения вызван усложняющимися социально-демографическими процессами современного общества, в частности процессом постарения общества. Отмечается активное участие женщин в общественном производстве, и социально-экономическая эмансипация женщин вызывает рост спроса на услуги, ранее выполняемые в домашних условиях, такие как приготовление пищи, стирка, уборка квартир и прочие. Таким образом, возникает потребность в фирмах, ориентированных на домашнее хозяйство, оказывающих внедомашние услуги. Как правильно замечают Мирошник Г.В., Федько В.П. "более сложной стала диалектика взаимодействия двух противоречивых тенденций развития современного общества - индивидуализации и социальной интеграции людей. С одной стороны, идут процессы индивидуализации условий жизни людей…С другой стороны, возросшая сложность социальной интеграции членов общества расширила спрос на деловые услуги…" [5].

Рост доли сферы услуг в общественном производстве можно охарактеризовать двояко. С одной стороны- это прогрессивные сдвиги в национальном хозяйстве, никак не означающие деиндустриализацию страны, а предполагающие развитие сферы услуг, основанное на качественно новой индустриальной основе. С другой стороны, в условиях всеобщих катаклизмов и на фоне широкомасштабного сворачивания индустрии, наблюдается расширение сферы услуг, такая тенденция характерна для колониальной экономики. Так, ситуация, сложившаяся в России в 1992-1995 гг., в результате проведенного шокового варианта экономической реформы и переход 50-ти процентного рубежа занятости в сфере услуг, не означает о прогрессивности структурных сдвигов в экономике. Это было вызвано сокращением падением промышленного производства. Безусловно, базовым фактором развития сферы услуг является высокий уровень развития индустрии, однако, исследования третичного сектора экономики и его влияние на развитие экономики различных стран мира проводятся с принципиально

различных позиций: и как признак формирования типа экономики, характерного для этапа постиндустриального развития, и как негативный фактор, определяющий в перспективе снижение их общего экономического потенциала.

Трансформация отечественной экономики вызвана ускоренным развитием сервисного сектора, оказывающего непосредственное влияние на рост материального производства, социального и духовного прогресса общества в целом.

Так, в условиях общей трансформации потребительских стандартов, акцент обеспеченности жизненными благами переносится с удовлетворения потребностей в питании, жилье, одежде на услуги здравоохранения, образования, системы бытового обслуживания. Возросшая за последнее время роль и значение бытового обслуживания, в значительной степени отражает тенденции развития сферы услуг в мировой и отечественной экономике.

Нам хотелось бы отметить, что в настоящее время методологическая база экономического анализа сферы услуг характеризуется определенной ограниченностью для проведения соответствующих исследований в данной сфере. Помимо проблем, связанных с использованием в различных и часто несогласованных стандартов и подходов к анализу сферы услуг, что не позволяет осуществлять прямое сопоставление, существуют проблемы и на уровне общей методологии изучения сферы услуг. Вышеизложенное, на наш взгляд обусловливает необходимость детального изучения различных областей сферы услуг, и в частности сферы бытового обслуживания, в значительной степени отражающей тенденции развития третичного сектора как в мировой, так и в отечественной практике.

Процесс развития сферы бытового обслуживания в отечественной экономике неравномерен и выделяется в три этапа, с характерными на каждом из них проблемами и трудностями: доприватизационный, приватизационный и послеприватизационный [9,

с. 14].

Доприватизационный период или доперестроечный (1917-1991 гг.) характеризуется государственной политикой в сфере бытового обслуживания, главной целью которой явилось замещение индивидуальных форм потребления общественно организованными и как следствие вело к сокращению затрат на домашний труд и его облегчению. Сфера бытового обслуживания на данный период являлась полностью государственной и в силу того, что она приравнивалась к материальному производству, возник ряд негативных последствий. Во-первых, широкое развитие крупных специализированных предприятий, работающих с сетью приемных пунктов по принципу кооперирования или функциональной специализации, привело к ухудшению структуры размещения предприятий и их доступности для населения. Во-вторых, использование принципов и хозяйственных механизмов, характерных для промышленности привело к ухудшению качества выполняемых услуг, а также обслуживания населения и увеличению сроков выполнения заказов [1, с. 12].

Приватизационный период (1992-1995 гг.) характеризуется массовой приватизацией предприятий бытового обслуживания, на ряду с торговлей и общественным питанием, основной задумкой которой было приведение сферы бытового обслуживания к освобождению от оков управленческих структур и стремительному ее развитию. Предприятия сферы бытового обслуживания в силу небольших своих размеров, технологической замкнутости и повсеместного их распространения, лучше всего объективно были подготовлены к разгосударствлению и приватизации. Именно здесь и началась массовая малая приватизации. Процесс приватизации проходил форсированно и не соотносился с решением проблемы платежеспособности широких масс населения. Как отмечала Н. Платонова: "Методы проведения приватизации отрицательно сказываются на специализации предприятий и себестоимости продукции, становятся одной из причин разрушения уже устоявшихся хозяйственных связей и распыления инвестиций" [6, с. 55]. Большая часть руководителей, не имея навыков планирования в условиях рынка, испытывала значительные трудности в управленческой деятельности. Не были разработаны методические рекомендации по проведению предплановых маркетинговых исследований, а сам процесс планирования затруднялся из-за непредсказуемости влияния инфляции на производственные затраты и спрос. В 1995 году было приватизировано 76% всех предприятий бытового обслуживания населения и они перешли на принципы самофинансирования и стали работать в условиях рыночных спросовых ограничений, однако, отсутствие массовой покупательной способности широких слоев населения не дало ожидаемого результата эффекта от расширения частного сектора в сфере бытового обслуживания [5, с. 32; 2, с. 109]. Но между тем, в ходе приватизации и разгосударствления

в России, государство, являясь, по сути основным инвестором и содержателем большого числа малорентабельных, а порой и убыточных предприятий, отказалось от этого груза в условиях рыночной экономики, поскольку при сохранении монопольного положения одного собственника (в данном случае государства) невозможно полноценное развитие рыночных отношений. Э.А. Ярных пишет: "Это является следствием проведения приватизации, еще раз показывающим всю необходимость таких процессов для благоприятного развития российской экономики. В условиях рынка стали реально выполнимы его функции, способные решить широкий круг жизненно важных задач в общественном производстве, обмене и распределении" [10,

с. 81].

В послеприватизационный период (1996г. - …) характеризуется происходящим сокращением и перепрофилированием многих обычных предприятий бытового обслуживания, ориентированных на спрос низкодоходных слоев населения, так как с обнищанием населения сужается предложение услуг обычного уровня качества, а производство таких услуг становится малорентабельным или совсем нерентабельным. На ряду с этим Ю.П. Свириденко сформулировал основные проблемы приватизации предприятий бытового обслуживания в России:

- индивидуализация моделей приватизации отдельных регионов;

- сохранение профиля предприятия и уровня производства (с учетом имеющегося спроса) в послеприватизационный период;

- упорядочение механизма приватизации предприятий, работающих на аренде с правом выкупа;

- упорядочение приватизации предприятий, которые располагаются в помещениях федеральной собственности;

- разработка положений по закреплению помещений за отдельными предприятиями бытового обслуживания, располагающимися в общем здании (Дома быта);

- разработка мер по поддержке приватизированных предприятий бытового обслуживания в период их самостоятельной работы;

- изменение порядка продажи арендуемых предприятиями помещений с целью сохранения их профиля в сфере услуг;

- закрепление в законодательном порядке за администрациями районов , городов права создания (или сохранения) в случае необходимости муниципальных предприятий бытового обслуживания" [9, с. 25].

В отечественной практике в отличие от стран с развитой рыночной экономикой, в сфере бытового обслуживания получило широкое распространение не малое частное предпринимательство, не малый бизнес, а коллективные кооперативные формы хозяйствования. Владельцами предприятий сферы быта стали: трудовые коллективы - 63%, юридические лица - 23%, и физические лица - 13% [5, с. 32]. Трудность предпринимательской деятельности в данной сфере состоит в том, что в нашей стране необходимость выживаемости предприятий заставляет их идти на более сильную чем на Западе, диверсификацию, когда наряду с основной профильной деятельностью широко развиваются иные виды деятельности, приносящие дополнительный доход. Но диверсификация, переходящая пределы и критическую черту, приводит к перепрофилированию предприятий. Действующее в настоящее время в области приватизации законодательство, предоставляет предприятиям большую свободу выбора деятельности и обязывает только в течение первых 2-3 лет оказывать услуги по профилю приватизированного предприятия. Но пока значительная часть населения нашей страны будет малообеспеченной, без сильной государственной поддержки предприятий обычного типа невозможен подъем сферы бытового обслуживания России. Так, в структуре расходов населения на оплату услуг сохранилось снижение удельного веса бытовых услуг при росте доли расходов населения на оплату социально необходимых услуг.

В последние годы в нашей стране, в связи с сохраняющимся подоходным и поимущественным расслоением населения, в сфере обслуживания появились две противоречивые тенденции. Одна из них заключается в создании высококлассных предприятий бытового обслуживания, как правило с участием иностранного капитала и развития дорогостоящих видов услуг, в частности, услуг по ремонту и техническому обслуживанию техники сложных товаров длительного пользования, по изготовлению высококачественных предметов потребления по индивидуальным заказам. В данном случае, такая тенденция обеспечивает высокую рентабельность производства услуг, при этом давая большой про-

стор для конкуренции и предпринимательской деятельности. В тоже время, предприятия сферы бытового обслуживания из-за низкой платежеспособности населения должны ориентироваться на оказание наиболее примитивных и массовых услуг. Таким образом, нами представляется выравнивание факторов развития сферы бытовых услуг, как важный элемент адаптации данной сферы экономики к условиям рынка.

Бытовое обслуживание населения несет довольно большую социальную нагрузку, при этом являясь сферой наиболее приоритетного приложения труда и предоставления рабочих мест в условиях сокращения персонала крупных промышленных предприятий. Оно одно из первых было подвержено реформированию при переходе к рынку и в настоящее время находится в кризисном состоянии. Это происходит в результате того, что многие предприятия этой сферы не выдерживают жестких условий рынка, при низком платежеспособном спросе населения. Большая часть предприятий прекратили или значительно снизили бытовые услуги, меняя профиль работы. Довольно сложным является восстановление разрушенной инфраструктуры отрасли на федеральном, региональном и местном уровнях. Особенно остро стоит эта проблема в сельских районах.

Проведенная приватизации и коммерциализация объектов сферы бытового обслуживания, лишила значительную часть населения нашей страны возможности удовлетворять свои бытовые нужды в общественном секторе. В настоящий момент времени, важной проблемой является дифференциация предприятий даже одного вида услуг, различающихся по ориентации на потребителей с разным уровнем дохода. Стихийно формирующиеся рыночные отношения не могут создать дифференцированную сферу бытового обслуживания, в силу этого становится необходимым управление этим процессом на всех уровнях - государственном, местном и на уровне самих предприятий [5, с. 30].

Основными трудностями, с которыми сталкиваются в настоящее время предприятия сферы бытового обслуживания являются:

- низкий уровень платежеспособного спроса населения;
- недостаточность собственного оборотного капитала;
- недостаток высококвалифицированных кадров;
- социальная незащищенность работников;
- отсутствие соответствующей законодательной и нормативной базы и механизмов регулирования взаимоотношений между исполнителями, потребителями и органами местного самоуправления.

Результатом резкой коммерциализации услуг, без обеспечения соответствующей системой доходов, явился отказ большей части населения от качественного уровня обслуживания. Недостаточное финансирование сектора бытовых услуг оказало отрицательное влияние на состояние всей социальной сферы. В результате этого стареет и не обновляется материальная база этой сферы; растет удельный вес платных социальных услуг, тем самым ограничивая их доступность для большей части населения. В развитых странах, где центральное место уделяется потребителю, как представителю платежеспособной социальной группы, потребительская корзина включает определенный стандарт потребления услуг, в том числе бытовых, и воспроизводится за счет собственных , заработанных доходов. Так, при высоких доходах основных групп населения с помощью рынка обеспечивается равновесие между спросом на массовые услуги и их предложением со стороны предпринимательских структур. При высокой платежеспособности населения, и развитом частном секторе услуг возможно обеспечить им широкий доступ к бытовому обслуживанию и без участия государства. Но в случае низкого уровня доходов потребителей рыночный механизм и частное предпринимательство не способны решить проблему широкой доступности массовых видов бытовых услуг. Низкий жизненный уровень людей вынуждает отказываться от потребления услуг в пользу потребления товаров первой необходимости и переходить к самообслуживанию. Такая ситуация стала характерной для России в результате проведения шокового варианта экономической реформы, когда резко упал жизненный уровень населения страны.

Значительным колебаниям в рассматриваемый период подвергался удельный вес расходов населения на оплату услуг в потребительских расходах. Уровень цен на платные услуги, которые растут опережающими темпами по сравнению с денежными доходами и потреблением платных услуг, привел к падению реального уровня потребления услуг. Так, с 1985 года и вплоть до 1990 года произошло снижение в потребительских расходах доли расходов на оплату услуг: с 14,4% [7, с. 226] в 1985 г. до 7,4% [3, с. 59] в 1993 г., что явилось следствием либерализации цен. С 1995 г. этот показа-

тель начинает увеличиваться, и его стабильный рост продолжался до конца 1996г. составив 16,0%. В результате финансового кризиса 1998г. доля расходов населения на оплату услуг в потребительских расходах опять стала снижаться и за 2000 г. составила 13,8%. Позитивная тенденция роста потребления население платных услуг наблюдается с 2001г. (14,8%) , на конец 2004 г. доля расходов населения на оплату услуг в потребительских расходах составила 21,2% .

Ввиду того, что бытовое обслуживания относится к сфере социально значимого производства, на ее долю приходится весомая часть объема платных услуг. Объем платных услуг населению по различным видам отличается динамикой. В структуре платных услуг преобладают виды, носящие обязательный характер: жилищно-коммунальные, бытовые, транспортные, связи, при этом наблюдается тенденция роста жилищно-коммунальных услуг (выросли с 18,8% до 22,0% за 2001-2005 гг.), услуг связи (выросли с 12,1% до 19,3% за тот же период). В силу различных причин объекты бытового обслуживания расположены крайне неравномерно. Доля транспортных и бытовых услуг в общем объеме их потребления за 2001-2005 гг. сократилась соответственно с 26,6 до 19,6% и с 12,2 до 9,0%. Доля услуг, связанных с содержанием и активным проведением отдыха (услуги учреждений культуры, физической культуры и спорта) незначительна , за 2001-2005 гг. выросла с 2,3% до 3,3%. Также небольшой удельный вес имеют услуги туристские, но из-за низкой платежеспособности населения их доля сократилась с 1,5% до 1,0% за этот же период.

Общая динамика сферы услуг отражена и в показателях отраслей бытового обслуживания. По данным Госкомстата на 01.01.2006 г. коммунальные, социальные и персональные услуги осуществляют 346600 предприятий, из них только 9,4% составляют государственные и муниципальные организации [8].

Удельный вес бытовых услуг в объеме платных в 2005 году составил 9%. В структуре бытовых услуг населению за период с 2001 г. упал спрос на, ремонт и изготовление металлоизделий, техническое обслуживание и ремонт транспортных средств, машин и оборудования, ремонт и техническое обслуживание бытовой радиоэлектронной аппаратуры, бытовых машин и приборов (с 8,2% до 7,5%). Увеличивается спрос на социально значимые виды услуг: услуги бань и душевых (с 1,8% до 2,9), ритуальные услуги (с 6,9% до 9,3%). В этот же период отмечается снижение спроса на услуги прачечных (с 1,4% до 0,9%), ремонт и пошиву швейных, трикотажных изделий (с 10,9% до 8,3%), услуги по ремонту и строительству жилья (с 24,3% до 24,2%). Наибольший удельный вес в структуре бытовых услуг в 2005 году занимают услуги по ремонту и строительству жилья и других построек, техническому обслуживанию и ремонту транспортных средств, машин и оборудования 25,2% [8, с. 89; 7, с. 662].

Бытовые услуги по-прежнему играют большую роль в расходах населения. Причем, это наблюдается во всех субъектах Федерации. Южный федеральный округ занимает 3-е место по потреблению этого вида услуг населением. Основной их объем приходится на Ростовскую область

В 2005 году в городах и районах Ростовской области функционировало 9030 структурных подразделений предприятий (юридических и физических лиц), оказывающих бытовые услуги населению, что составляет 114,4% в сравнении с 2004 годом.

В структуре платных услуг Ростовской области, включающих 15 различных видов, удельный вес бытовых услуг составляет 19,1% - 2-е место после услуг жилищно-коммунального хозяйства (29,5%).

По всем каналам реализации объем бытовых услуг, оказанных населению области в первую половину 2005 года составил 5041,3 млн. рублей и в среднем на одного жителя составил 1163 рубля. По данному показателю Ростовская область на протяжении последних 7 лет входит в первую десятку лучших регионов России. В сопоставимых ценах объем бытовых услуг вырос по сравнению с соответствующим периодом прошлого года на 2,3%.

Доля индивидуального предпринимательства составила 84% в целом по области. Субъектами малого предпринимательства было реализовано 92% бытовых услуг, крупными и средними - 8% [4, с. 15].

В настоящее время видовая структура объема бытовых услуг на три четверти формируется за счет услуг, приобретаемых в основном высокодоходными слоями населения. К ним относятся услуги по ремонту и строительству жилья и других построек, пошиву одежды и вязке трикотажных изделий, ремонту и техническому обслуживанию автотранспортных средств.

По материалам Управления потребительского рынка товаров и услуг Администрации Ростовской области наибольший рост объемов отмечался по предприятиям оказывающим услуги химической

чистки и крашению (26,4% за полугодие), услуги парикмахерских - 10,1%, по ремонту и строительству жилья и других построек - 2,5%.

Бытовые услуги, большинство видов которых находится под влиянием свободного ценообразования, подорожали в среднем на 1,19%. Причиной этому, в основном, был рост цен и тарифов на услуги парикмахерских - 2,2%, по ремонту и строительству жилья и других построек - 2,1%.

За текущий год, в области было открыто 267 предприятий бытового обслуживания, а в районах - 40.

В сфере сервиса в ростовской области, по данным органов местного самоуправления, занято 31733 работающих, что на 1,8% больше в сравнении с 2004 годом. В среднем на каждую тысячу человек, проживающих в городах и районах области приходится по 7 специалистов, оказывающих услуги бытового характера, в том числе по городам - 8, по районам - 6 . наиболее низкая обеспеченность специалистами бытового обслуживания в целом по области характерна для таких видов услуг как: изготовление и ремонт трикотажных изделий; химчистка, прачечные, бани и душевые.

На наш взгляд, в большей степени такое положение можно объяснить тем, что развитие бытового обслуживания происходит под влиянием состояния спроса населения. На данный момент времени на развитие сферы услуг в целом влияют в первую очередь платежеспособный спрос на различные виды услуг и такие факторы как наличие объектов массового посещения, радиус обслуживаемой территории, демографический состав населения, живущего и работающего на территории муниципального образования и ряд других.

Сдерживающим фактором развития потребительского рынка, является дефицит нежилых помещений. Торговля активно вытесняет предприятия бытового обслуживания. Но использование комплексного подхода к учету потребительского спроса населения, позволяет пока немногим предприятиям успешно функционировать на рынке. Так, известно, что централизованная сеть ателье проката практически распалась, и как самостоятельный вид бизнеса прокат не представляет интереса для предпринимателей в силу своей низкой доходности, особенно в сельских районах. Примерами решения данного вида проблемы являются открытые в ряде районных центров магазины "Кодак", предоставляющие фотоаппараты напрокат, салоны для новобрачных, в которых наряду с продажей свадебных платьев, аксессуаров, организовано их изготовление на заказ, а также прокат. В обувных магазинах все чаще появляются мастерские по ремонту, такое же соседство магазинов по продаже одежды и мастерских по ремонту швейных изделий. Продажа теле- и радиоаппаратуры сочетается с гарантийным ремонтом и гарантийным обслуживанием [4, с. 15]. Тем не менее, для жителей отдаленных сельских населенных пунктов остается неудовлетворенным спрос в различного вида ремонтных услуг (одежды, мебели, радиоэлектронной аппаратуры, бытовой техники и прочего), и это связано с отсутствием выездной формы обслуживания.

На наш взгляд, выявляется, что практически во всех регионах во всех доходных группах при отказе от потребления таких услуг как: ремонт и строительство жилья, ремонт обуви, парикмахерские услуги наибольшую значимость имеет высокий уровень цен, либо их несоответствие на услуги по качеству их исполнения. Негативное влияние на уровень потребления услуг бань, душевых, ремонта мебели, услуг проката оказывает территориальная недоступность предприятий. Также снижает частоту потребления таких услуг как ремонт и изготовление металлоизделий, ремонт и техническое обслуживание бытовой радиоэлектронной аппаратуры, услуг бань и душей неудобный режим времени работы предприятий. Низкое качество услуг, заставляет потребителя отказываться от них и переходить на самообслуживание.

Таким образом, с учетом вышеизложенного тормозят развитие сферы бытового обслуживания ряд причин, которые мы сводим к таким как: высокий уровень цен; территориальная недоступность; неудобный режим работы; низкое качество оказываемых услуг; низкий уровень обслуживания.

Принципиальным моментом в оценке тенденций потребления отдельных видов услуг является необходимость дифференцированного подхода к различным видам услуг и сложившимся тенденциям реализуемого спроса на них, в том числе в силу имеющихся диспропорций в доходах имеющихся слоев населения. Присущие данному сектору экономики многообразие видов услуг, ориентация на конкретного потребителя, высокая социальная значимость определяют ряд особенностей ведения бизнеса. Для того, чтобы удовлетворять растущие потребности населения, бытовое обслуживание должно быть более гибким и мобильным, что можно достигнуть, сделав главным критерием качество оказа-

ния услуг, а ориентиром - запросы потребителя.

В сложившейся ситуации возникает острая необходимость участия государства и местных органов управления в дальнейшем развитии данного сектора платных услуг населению. Основная задача федеральных органов - проведение общегосударственной политики стимулирования деятельности региональных властей по обеспечению населения гарантированным минимумом социальных благ. В развитых западных странах в этом отношении накоплен большой опыт. Требуется пересмотреть общую концепцию развития бытового обслуживания в период формирования рынка. Пока не действуют рыночные рычаги, обеспечивающие поступательное развитие предпринимательства, не разработана государственная политика поддержки рыночных отношений в сбалансированном состоянии, необходима протекционная политика со стороны государства к ряду социально значимых отраслей. Нельзя относиться к ним лишь как к источнику пополнения бюджета, наоборот - их следует всемерно поддерживать (в том числе и материально). Попытки решения данных проблем уже предпринимались на государственном уровне. Но разработанные документы были лишь единичными, разрозненными акциями, а не частью комплексной политики по стабилизации деятельности сферы бытового обслуживания. Поэтому целесообразно составить разноуровневые программы по развитию этой отрасли, начиная с государственной. В ней должна быть сформирована концепция развития данной сферы в переходный период и государственные меры поддержки. В региональных программах необходимо предусмотреть конкретные меры по восстановлению или созданию системы предприятий бытового обслуживания разных форм собственности, исходя из потребностей региона в услугах, а также по привлечению предпринимателей в эту сферу [6, с. 57].

Литература.

1. Вальтер Г.М. Социально-экономические проблемы перехода сферы бытовых услуг к рынку (на примере Республики Узбекистан). 08.00.01. - политическая экономия. Автореф. дисс. на соиск. учен. ст. канд. эк. наук. М., 1993.

2. Гладкова В.Е., Платонова Н.А. Бытовое обслуживание: период полураспада // ЭКО: Экономика и орг.пром.пр-ва. 1997. № 3.

3. Гурова Л.Г. О роли малого предпринимательства в сфере услуг // Вопросы статистики. 2001. № 12.

4. Какие услуги наиболее востребованы?: [Текст] // БОН-партнер. 2005. № 4.

5. Мирошник Г.В., Федько В.П. Инфраструктура рынка бытовых услуг: проблемы, противоречия, методология построения и оценки (на примере рынка бытовых услуг Ростовской области). Ростов н/Д: Изд-во "Фолиант", 2002.

6. Платонова Н. Бытовое обслуживание как фактор благосостояния населения // Экономист. 1995. № 12.

7. Российский статистический ежегодник. 2005: Стат.сб. / Росстат. М., 2006.

8. Социально-экономическое положение России, январь 2006 года. Федеральная служба государственной статистики. М., 2006.

9. Сфера услуг: проблемы и перспективы развития: в 4 т. Т.3. Особенности функционирования отдельных отраслевых групп услуг / Под ред. Ю.П. Свириденко, Моск. гос. ун-т сервиса. М.: КАНДИД, 2001.

10. Ярных Э.А. Становление и развитие рынка товаров и услуг // Вопросы статистики. 2003. № 7.

ПОНОМАРЕВА И.С.

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ ФИНАНСОВЫХ ОПЕРАТОРОВ НА РЫНКЕ КРЕДИТНО-ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ

Стратегия российских банков, направленная на повышение стоимости, отвечает интересам всех членов общества. Рост цен акций требует создания эффективных финансово-кредитных операторов, производящих качественные, востребованные на рынке финансовые продукты и услуги с низкими

затратами. Это означает, что национальные банки, как и другие финансовые институты должны стремиться к развитию новых технологических процессов производства, к созданию новых кредитно-финансовых продуктов и услуг.

Развитие сферы финансовых услуг, конкурентный рост числа крупных национальных и иностранных банков приведут к снижению объемов продаж и появлению сопоставимых по цене и качеству финансовых продуктов (услуг) на рынке. Следовательно, менеджмент компаний должен постоянно заботиться об устойчивости финансовой компании, о создании новых финансовых услуг, проектировании финансовых продуктов, опережая в этом конкурентов и тем самым, обеспечивая высокие темпы роста фирмы на как можно более продолжительный период.

Одним из главных факторов поддержания конкурентоспособности финансово-кредитной организации на рынке предоставления кредитов является развитие и повышение эффективности кредитных технологий, структурными элементами которых являются бизнес-процессы. Под банковской технологией понимается созданная банком система для производства и доставки банковского продукта целевой аудитории, а под бизнес-процессами ? совокупность процедур работы и принятия решений, обеспечивающих осуществление банковских технологий.

Самым влиятельным фактором в глобальной экономике является владение деньгами и информацией, их потоками. Усилению иррациональности экономических отношений в условиях новой экономики способствовала глобальная трансформация в конце XX в. качественных функций мировых финансов, которая подготовила появление геофинансовой системы. Специфика природы геофинансовых потоков отчетливо проявляется в расширении их структуры за счет гипертрофированного развития виртуальной составляющей, отражающей самовозрастающее развитие гигантского пласта виртуальной финансовой среды [4].

Реструктуризация рынка кредитно-финансовых услуг в странах Восточной Европы выделялась не только открытием национальной банковской системы для проникновения иностранного капитала, но и сохранением ограничений по его функционированию. Например, в Польше на тот период, было законодательно установлено (ст. 78 "Банковского права Польши" с изменениями от 1992 г.), что иностранный банк не мог свободно приобрести более 10% уставного капитала банка без разрешения Агентства по делам иностранных инвестиций или Национального банка Польши. Однако Румыния, Болгария и Чехия проводили более либеральную политику в отношении учреждения филиалов зарубежных банков, так в Чехии на конец 2003 г. функционировало 10 филиалов иностранных банков [12]. В целом к иностранным банкам применялись в основном ограничения количественного характера.

Стратегия такого поведения изменилась в конце 1990-х гг., это было обусловлено наличием большого количества слабых банков, ухудшающегося финансового состояния предприятий, экономическими кризисами. Методом активного привлечения иностранного капитала стало участие иностранных банков в приватизации государственных банков, а потом и поглощение местных кредитных учреждений. В качестве примера можно привести покупку в 1996 г. 89% акций венгерского банка Magyar Hitel Bank банком ABN Amro, или 66% акций чешского Ceskoslovenska Obchodni Banka бельгийским банком КВС в 1999 г. [9]

Анализ практики развития банковской системы России в переходный к рыночной экономике период показывает, что период бурного ее развития, основным отличительным признаком которого был быстрый рост числа вновь создаваемых кредитных организаций, фактически завершен (см. табл.).

В этот период в силу значительного роста потребности в банковских услугах со стороны огромного количества вновь созданных предприятий негосударственного сектора и повышения активности участия населения в кредитных институтах в сфере банковского бизнеса образовался вакуум, который при довольно простых правилах открытия банков быстро заполнялся вновь созданными финансовыми институтами.

Одновременно с их созданием и развитием совершенствовались и банковские технологии. Но в условиях слабой конкуренции, высоких процентных ставок кредитования, дешевых ресурсов и легко зарабатываемой прибыли вопросы повышения эффективности банковских технологий не были первоочередными. Усилившаяся конкуренция в банковской сфере и ужесточение контроля государства за кредитными учреждениями изменили ситуацию в развитии банков. Начался процесс концентрации капитала, сопровождающийся укрупнением банков как путем слияний и поглощений, так и переделом сфер деятельности.

Степень концентрации банковского капитала считается одним из главных показателей, характеризующих "здоровье" финансовой системы любой страны, и тенденция к образованию все более крупных банковских учреждений за счет сокращения количества мелких отмечается во всем мире.

Таблица 1

Количество действующих банков в России [11].

	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Всего действующих банков	1279	1288	1280	1259	1212	1197
Филиалы действующих банков на территории РФ (со 100% иностранным капиталом)	9	12	15	15	24	30
Филиалы банков нерезидентов на территории РФ	1	1	1	0	0	0
Представительства Российских банков на территории дальнего зарубежья	11	15	13	13	13	14
Представительства Российских банков на территории ближнего зарубежья	35	27	30	31	31	31
Количество отозванных лицензий у кредитных организаций, в связи с реорганизацией в форме:						
– слияния	0	0	0	0	0	2
– присоединения	352	354	362	366	378	381
Из них:						
– путем преобразования в филиалы других банков	319	321	326	328	334	337
– путем присоединения к другим банкам (без образования филиала)	31	33	36	38	44	44

В этом смысле наиболее нагляден пример американской банковской индустрии. По данным журнала The Banker, число банков в США составляло более 30000 в 1920 г., тогда как на сегодняшний день оно снизилось почти втрое. Тем не менее, по оценкам рейтингового агентства Moody's, в Соединенных Штатах на сегодня, примерно столько же банков, сколько во всем остальном мире.

В последнее время процесс консолидации банковских капиталов только интенсифицировался, с 1984 г. по сегодняшний день число американских банков сократилось более чем на 15% (ниже отметки 11000). Одним из главных факторов этого ускорения послужило смягчение ограничений на создание филиалов банков в других штатах, приведших лидеров банковского мира Америки на грань полной утраты международных конкурентных позиций.

Новые условия работы, участников рынка капитала выдвигают в число первоочередных вопросы повышения эффективности и конкурентоспособности кредитно-финансовой организации. Новое Базельское Соглашение по капиталу, которое планируется применять с конца 2006 г. ко всем банкам, занимающимся международной банковской деятельностью уделяет особое внимание операционным рискам, включающим не только риски организации процессов, но и риски несовершенной системы менеджмента или риски структуры организационного капитала.

На стоимость компании оказывают значительное влияние и внешние факторы: законодательные ограничения, общий уровень деловой активности, налоги, процентные ставки и общая ситуация на фондовом рынке. Работая в условиях ряда ограничений, менеджмент компании должен формировать долгосрочную стратегию развития фирмы. Эти решения вместе с общим уровнем деловой активности и уровнем корпоративных налогов влияют на ожидаемые денежные потоки, их временную структуру и их риск. Вместе все эти факторы влияют на цену акций, и такое же влияние оказывает и общее состояние фондового рынка.

В глобальной экономике нематериальные активы являются основным источником стоимости для сетевых корпораций. Стоимость создается в эффективном внутреннем бизнес-процессе на основе стратегии институционально-сетевого развития стратегических групп профессиональной деятельности, стратегического портфеля информационных технологий, плана организационных изменений и стратегического маркетинга. Все эти процессы формируют бизнес-модель проектного реинжиниринга.

Транснациональные финансовые корпорации стремительно разрушают национальные границы, вызывая принудительную реструктуризацию экономических систем развивающихся стран путем создания новых отраслей и модернизации традиционных. В глобализации финансовых отношений заинтересованы также финансовые институты, международные компании, договорные союзы, которые реально проводят интересы последних. Результатом их совместной деятельности является вначале усиление зависимости, подчинения им, а затем и разрушение национальных экономических систем.

Транснациональный кредитно-финансовый капитал работает по давно налаженным схемам и механизмам проникновения на международные рынки, меняется лишь специфика его деятельности, которая обусловлена такими факторами как особенности международной банковской деятельности и социально-экономической модели экономики выбранной страны.

Это послужило созданию "дополнительного" механизма глобализации, связанного с потребностью в создании глобальных структур для развития национальных экономических систем, создания современных технологий. Это ? производный механизм, более субъективный, нежели объективный, но который изменил динамику и форму глобализационных процессов.

Рост пенсионных фондов, страховых компаний, осуществляющих страхование жизни, а также взаимных фондов во второй половине XX в. в странах центра привел к перераспределению финансового капитала. В настоящее время эти учреждения в совокупности владеют более чем 60% всех акций США. Кроме того, более 43% взрослого населения США владеют акциями индивидуально, тогда как в 1990 г. в стране наблюдалось только 22% акционеров [1, с. 59]. Большинство граждан развитых стран, имеют пенсионные планы, получая и косвенный доход от владения акциями - через рост своих пенсионных накоплений, следовательно, заинтересованы в росте курса корпоративных акций.

В условиях сетевой экономики национальные хозяйственные системы попадают под власть глобального капитала и транснациональных корпораций. В.Л. Иноземцев в рецензии на книгу Лестера К. Туроу отмечает, что, анализируя различия между второй и третьей революциям, автор концепции акцентирует внимание на их пространственно- количественных параметрах. В доказательство В. Иноземцев приводит цитату: "Третья промышленная революция ознаменовывает переход от национальных хозяйственных систем к глобальной экономике…точно так же, как вторая промышленная революция ознаменовала смену локальных хозяйственных систем национальными" [2, с. 610].

Когда в начале XX в. финансовый менеджмент окончательно сформировался как отдельная область науки, основной упор делался, прежде всего, на законодательные аспекты налогообложения и слияния компаний, формирование новых фирм и различные типы ценных бумаг, которые фирмы могли выпускать для того, чтобы привлекать капитал. В годы Великой депрессии XX в. акцент сместился на банкротство и реорганизацию, корпоративную ликвидность и регулирование рынка ценных бумаг. В течение 40-х и в начале 50-х гг. финансовый менеджмент был нацелен, прежде всего, на проведение финансового анализа. Однако в конце 70-х г., когда стала развиваться финансовая глобализация, наметилось движение в сторону теоретического анализа, и фокус переместился на решения менеджеров, разрабатываемые в целях наращивания акционерной стоимости корпораций.

Концентрация финансового менеджмента на максимальном увеличении стоимости бизнеса в эпоху глобализации изменила концепцию финансового анализа, выделив в качестве приоритетных следующие новые направления: глобализация бизнеса, использования информационных технологий, уровень развития сети. Эти тенденции предоставляют компаниям новые возможности повышения рентабельности финансового менеджмента и снижения рисков, но они приводят также к росту конкуренции и к возникновению новых, ранее не известных источников рисков.

Если основной характеристикой глобализации является взаимозависимое развитие двух процессов: глобализации рынков (капитала, трудовых ресурсов, товаров и услуг) и глобализации экономических форм (укрупнение организационных структур экономики, формирование глобальных игроков), то совокупность этих процессов является сущностной характеристикой глобализационных тенденций на финансовом рынке. Транснациональная сетизация кредитно-финансовых игроков означает развитие этапа экономической глобализации на рынке финансовых услуг, которая постепенно приобретала современные формы проявления: информационно-коммуникационную и финансово-организационную.

В глобальной экономике категориальный аппарат качественно меняется. "Доминирующие сегменты и фирмы, представляющие стратегическую основу любой экономики, тесно связаны с мировым

рынком, и их судьба зависит от того, насколько успешно они работают на этом рынке" [3, с. 107], ? отмечает М. Кастельс. Динамика внутренних финансовых рынков зависит от способности национальных фирм конкурировать в глобальном масштабе. Глобализация рынков стала возможной только в конце XX в., благодаря качественным переменам в финансовых, информационных и коммуникационных технологиях. Новая система финансовых отношений основана на стратегических альянсах, сотрудничестве по временным проектам между корпорациями, децентрализованными частями крупных компаний, малыми, средними предприятиями, объединенными в сети с крупными финансовыми корпорациями. Гарантом успеха управленческой стратегии в финансовой группе является позиционирование корпорации внутри сети так, чтобы получить конкурентное преимущество для данной конкретной позиции.

Структура финансовых сетей самовоспроизводится и расширяется по мере того, как развивается конкуренция, в конечном счете, усиливая глобальные характеристики глобальной экономики в целом. Для работы в условиях изменчивой геометрии производства и системы распределения фирме необходима гибкая форма управления, основанная как на гибкости самой фирмы, так и на доступе к необходимым коммуникациям и производственным технологиям [6,с. 29].

Основополагающим фактором экспансии иностранных банков в 1990-х гг. на рынки стран ЦВЕ стала либерализация режима иностранных инвестиций, открывшая доступ иностранного капитала в банковские системы. Существенными стимулирующими факторами притока иностранного капитала в регион стали благоприятная законодательная база, историческая общность, географическая близость и давние экономические связи между Западной и Восточной Европой. Интенсивность экономических связей стран ЦВЕ с ЕС, появление на новых рынках ТНК, а также ничем не ограниченный допуск иностранных инвесторов к приватизации местных предприятий, обусловили расширение деятельности западноевропейских банков, которые могли предложить весь спектр банковских услуг, в регионе и значительный приток иностранных инвестиций. Весь этот процесс привел к тому, что у зарубежного инвестора не было особых проблем с выбором банка, они обслуживались в своих традиционных банках [5, с. 59].

Банковская система западноевропейских стран в этот период характеризовалась жесткой конкуренцией и относительной перенасыщенностью рынка ссудных капиталов, в отличие от стран ЦВЕ, поэтому значительный рост развития банков необходимо было обеспечить за счет экспансии на новые Центральные и Восточные европейские рынки [8].

Еще одним из дополнительных стимулов для прихода иностранных банков и расширения их филиальной сети в странах ЦВЕ была продиктована перспективой роста их экономики и устойчивости банковской системы. Один из менеджеров итальянского банка UniCredito объяснил этот процесс следующим образом: "Банк UniCredito заинтересован в экспансии в страны ЦВЕ, т.к. по расчетам его специалистов рост банковских активов в этом регионе будет в 2-3 раза превышать рост ВВП, а аналогичный показатель для стран ЕС составляет 1,3" [10, p. 54].

Если раньше основной спрос на финансовые ресурсы шел со стороны российских банков, то в 2005 г. около 2/3 инвестиций сделано небанковскими группами инвесторов и зарубежными покупателями. В настоящее время иностранные финансовые группы формируют около 1/3 спроса на российские банки. Фактически эта оценка может быть и выше, особенно с учетом объема ресурсов в распоряжении международных финансовых групп и относительно более высокой стоимости сделок с их участием.

Наиболее активными национальными группами, консолидирующими банковские активы в России, становились: в 2003 г. ? ФК "НИКойл", Росбанк, Пробизнесбанк, Русский генеральный банк; в 2004 г. ? "Уралсиб", General Electric Consumer Finance, Внешторгбанк, ЕБРР; в 2005 г. ? Societe Generale, Сибакадембанк, "Зенит", IFC, Intesa.

Иностранные банки в основном приобретают банки среднего размера с лучшим качеством капитала, большей рентабельностью. Они готовы платить премию, к стоимости за возможность выхода на новый для себя рынок. Кроме того, иностранные покупатели, обладая возможностью привлекать ресурсы под сделку по низкой стоимости, имеют возможность рассчитывать для себя больший срок окупаемости инвестиций, чем российские. Слишком много неэкономических и скрытых факторов искажают стоимость в сделках.

Мерам по либерализации экономического пространства и отмене барьеров на финансовых рын-

ках отводится большое внимание. Это связано с тем, что они способствуют развитию сетей, усиливают конкуренцию, приводят к снижению издержек производства для производителей и цен для потребителей, тем самым, способствуя укреплению конкурентных позиций. Для того чтобы управление в сетевой экономике было эффективным, большинство западных ученых считают необходимым "переплести" органы управления на международном и национальном уровнях в единую, достаточно хорошо интегрированную систему [7, p. 422].

Особым, по своему значению пунктом среди других мер по ликвидации барьеров для перемещения факторов производства на пространстве ЕС, стоит задача сформировать единый рынок услуг. Для достижения этой цели Комиссия ЕС реализует специальный План действий, включающий 42 различные меры, направленные на формирование реального рынка финансовых услуг к 2007 г. Практически на всех предложенных направлениях достигнуты договоренности между странами, в том числе проблемное направление инвестиционных услуг. Для формирования интегрированной сети финансовых услуг, необходима новая стратегия развития бизнес-единиц финансовых корпораций.

Стратегия международной корпорации является глобальной, если компания, осуществляя свою деятельность в общемировом или крупном региональном масштабе, обнаруживает хорошее знание своих конкурентов и методов ведения глобальной конкурентной борьбы, и способность координировать свою деятельность с помощью гибких информационных, производственных, финансовых технологий.

Инвестиционная активность глобального капитала в странах периферии стремительно растет, увеличивая значение и роль страховых, банковских и крупных интегрированных бизнес-групп на национальных рынках. Прежняя структура, при которой транснациональные финансовые корпорации монополизировали национальные рынки, сменяется сетевой, когда несколько корпораций захватывают значительную долю специализированных глобальных рынков. Новая модель трансформации финансовых отношений определяет необходимость изучения новых форм глобального капитала и моделирования процессов консолидации капитала национальных финансовых институтов.

Литература.

1. Бригхем Ю. Эрхарт М. Финансовый менеджмент. СПб, 2005.
2. Иноземцев В.Л. Расколотая цивилизация. М.: "Наука", 2000.
3. Кастельс М.: Информационная эпоха: экономика, общество и культура. М.: ГУ ВШЭ, 2000.
4. Кочетов Э., Петрова Г. Геоэкономика: финансы реальные и виртуальные (финансовый дуализм и его правовые аспекты) // Общество и экономика. 2000. № 2.
5. Особенности приватизации в Центральной и Восточной Европе: Реф. сб. / М.: РАН ИНИОН, 2002.
6. Хакен Г. Синергетика. Иерархия неустойчивостей в самоорганизующихся системах и устройствах. М., 1985.
7. Hirst P., Thompson G. Globalization and the Future of the Nation State // Economy and Society. 1999. Vol. 24. № 3.
8. Timewell S/ CEE Pickings - Central and Eastern Europe Banks // The Banker. 2001. April.
9. Todria D. East European Banks // www.times-publications.com.
10. Tully K. Building Ferraris in Lada Land // Euromoney. 2002. April.
11. www.cbr.ru.
12. www.cnb.cz.

РЕМЕЗКОВ А.А.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

В современной экономической литературе широко обсуждаются теоретические подходы и практические методики обеспечения безопасности экономических систем различного уровня. В то же время, как отмечают многие исследователи, отсутствует системный подход к рассмотрению данного вопроса.

В настоящей статье предпринята попытка систематизации существующих трактовок в свете рассмотрения систем экономической безопасности в двух аспектах: теоретическом и практическом (рис. 1).

Рисунок 1. Аспекты рассмотрения экономической безопасности.

При исследовании проблем экономической безопасности следует разделять понятия "система экономической безопасности" (теоретический уровень) и "система обеспечения экономической безопасности" (практический уровень). Обеспечение экономической безопасности - это комплекс мер и средств по поддержанию хозяйствующего субъекта в таком состоянии, в котором он способен устойчиво функционировать, развиваясь в расширенном масштабе, удовлетворять реальные экономические потребности на уровне не ниже критического предела, обеспечивать экономическую независимость, противостоять существующим и внезапно возникающим опасностям и угрозам.

Согласно представленной модели, теоретический уровень рассмотрения экономической безопасности предусматривает определение основных категорий, используемых в системе (экономическая безопасность, социально-экономическая безопасность, риски, опасности, угрозы и др.); выделение основных классификаций экономической безопасности; описание принципов, обеспечивающих соблюдение экономической безопасности; выделение субъектов, объектов и возникающих экономических отношений, а также выяснение основных факторов, влияющих на уровень безопасности.

При рассмотрении сущности экономической безопасности следует отметить, что в настоящее время не существует единого подхода к ее определению. При изучении представленных трактовок можно выделить два основных подхода к изучению данной категории.

1. Рассмотрение сущности экономической безопасности с точки зрения конкретного субъекта (личности, организации, региона, национального хозяйства, государства, мировой экономики).

Суть указанных определений сводится к достижению конкретных целей деятельности при нивелировании отрицательного влияния деструктивных факторов.

2. Рассмотрение сущности экономической безопасности с позиции экономической системы.

В частности, Тамбовцев В.Л. трактует экономическую безопасность как совокупность свойств состояния ее производственной подсистемы, обеспечивающую возможность достижения целей системы [3, с. 4].

К этой же группе определений можно отнести рассмотрение экономической безопасности как способности экономической системы функционировать в условиях действия угроз, преодолевая неблагоприятные внешние воздействия [1, с. 15].

При рассмотрении системы экономической безопасности необходимо остановиться на рассмотрении сути такой категории, как "угроза". В экономической литературе можно отметить два основных подхода. Согласно первому подходу, риск, опасность и угроза рассматриваются как синонимические понятия. Эта позиция отражена в российских нормативных документах. В соответствии с Законом Российской Федерации "О безопасности" угроза - это "совокупность условий и факторов, создающих опасность жизненно важным интересам личности, общества, государства" [2]. В концентрированном виде официально сформулированная доктрина об угрозах экономической безопасности изложена в "Концепции национальной безопасности" и "Государственной стратегии экономической безопасности Российской Федерации".

Кроме того, при рассмотрении сущности понятий "риск", "опасность" и "угроза", представленных в толковых и энциклопедических словарях, также следует отметить тождественных этих категорий.

Согласно второму подходу, авторы выделяют различия между этими категориями через вероятность наступления отрицательного события. Исходя из данной точки зрения, вначале возникает риск, то есть "возможность возникновения" негативных последствий. Затем появляется опасность, которая свидетельствует о "возможности негативного воздействия". При дальнейшей отрицательной динамике создается угроза, которая ведет к конкретной реализации действий, несущих негативные последствия. Иными словами, угроза - это состояние экономической безопасности, которое уже прошло стадии риска и опасности.

Согласно второму подходу, разработка и создание системы обеспечения экономической безопасности предполагает выявление, учет, определение способов предотвращения или ослабления влияния негативных последствий рисков, основных опасностей, ими вызванных, и непосредственных угроз экономической безопасности хозяйствующего субъекта. Исходя из этого, проблему угрозы необходимо рассматривать по всем направлениям, подразумевая, что понятие "угроза" включает все деструктивные факторы.

Следующим элементом системы экономической безопасности является формирование классификаций по различным основаниям. При анализе существующих подходов следует отметить множественность точек зрения.

Наиболее распространенными подходами к видовой классификации экономической безопасности являются уровневый и функциональный.

Уровневый подход сводится к выделению экономической безопасности личности, предприятия, региона, национальной экономической безопасности и экономической безопасности мировой системы.

При рассмотрении функционального подхода следует отметить, что принципом выделения отдельных видов безопасности является сфера действия. Согласно этому подходу выделяют: продовольственную безопасность, безопасность банковской сферы, финансовой сферы и др.

Данные подходы расширяют информацию о безопасности. В то же время, изолированное рассмотрение отдельных видов не позволяет получить комплексное представление об изучаемом явлении, препятствует изучению конкретного вида безопасности в системе связей и взаимозависимостей.

С научной точки зрения более объективным в качестве первичного критерия дифференциации экономической безопасности следует использовать тот или иной тип экономических отношений, лежащий в основании экономической системы.

Современный уровень разработки теории экономической безопасности показывает необходимость ее исследования в следующих аспектах:

общеэкономическая и социально-экономическая безопасность;

экономическая безопасность различных типов экономических систем;

экономическая безопасность производства и воспроизводства;

экономическая безопасность на различных уровнях народного хозяйства (макро-, мезо- и микроэкономическом);

экономическая безопасность статическая и динамическая;

экономическая безопасность достигнутая, приемлемая и желательная;

экономическая безопасность истинная и ложная.

Все аспекты экономической безопасности хотя и пересекаются, но их смешение недопустимо, поскольку в рамках каждого типа вычленяются свои проблемы, каждый вид отражает особую логическую плоскость рассмотрения данного явления.

Следующим элементом системы экономической безопасности являются принципы, т.е. основные, исходные положения теории.

В частности, в экономической литературе выделяются следующие принципы: историзма; антропоцентризма; преемственности развития; пространственной структуры; единства; целенаправленности; вертикальной подчиненности; взаимодействия субъектов экономической безопасности; информационной обеспеченности; научного обоснования обеспечения экономической безопасности; непрерывности действия; законности; обратной связи; природно-хозяйственной сбалансированности; вариантности.

Данные принципы универсальны для объектов различного уровня. В то же время в зависимости от масштаба рассмотрения они могут быть детализированы с учетом особенностей конкретного объекта.

На региональном уровне можно дополнительно выделить следующие положения: принцип согласованности интересов местных органов управления и направления обеспечения социально-экономической безопасности региона, принцип комплексности развития территории (отражает объективные процессы разделения труда и региональной интеграции производства), принцип ориентации на соблюдение социальной направленности в использовании ресурсов, принцип расширения финансово-экономической самостоятельности территориальных единиц нижнего уровня.

Сущность экономической безопасности проявляется через функции: защитную, регулятивную, превентивную (предупредительную), информационную, инновационную, социальную.

1. Защитная функция заключается в необходимости отражения внутренних и внешних угроз. Реализация данной функции напрямую связана с формированием и использованием ресурсного потенциала объектов экономической безопасности.

2. Регулятивная функция означает, что нейтрализация рисков и обеспечение экономической безопасности происходит с помощью механизмов, представленных различными подсистемами экономических отношений: 1) внутрихозяйственным; 2) механизмом рынка; 3) механизмом государственного регулирования экономики. Каждый из названных регулирующих механизмов имеет свои функции, объекты и субъекты, методы и инструменты. На макроуровне регулирующая функция проявляется не только в нейтрализации или снижении рисков, но и в получении дополнительных выгод.

3. Превентивная функция экономической безопасности направлена на предупреждение возникновения критических ситуаций в экономических процессах. Это предполагает разработку мероприятий социально-экономического и организационно-технического характера, направленных на купирование возникающих угроз и повышение защитных функций системы.

4. Информационная функция напрямую связана с превентивной. Для разработки и осуществления мероприятий, предупреждающих отрицательное воздействие негативных факторов необходимо обладать полной, достоверной и своевременной информацией о надвигающихся опасностях.

Основу информационных средств и ресурсов, обеспечивающих реализацию превентивной функции экономической безопасности, составляет комплекс критериев и показателей-индикаторов. Данная информация играет ключевую роль в диагностике состояния экономической системы и открывает возможности коррекции этого состояния.

5. Инновационная функция определяется способностью экономической системы к поиску нетрадиционных решений в предотвращении возможных негативных последствий ее состоянию.

6. Социальная функция определяет способность экономики обеспечивать интересы хозяйствующих субъектов и социальных групп. Реализация данной функции способствует формированию высокого качества жизни населения и гарантирует соблюдение социально-экономических прав и свобод граждан.

Важное место в системе экономической безопасности занимают субъекты экономической безопасности, которые определяют цели и задачи своей деятельности по обеспечению экономической безопасности объектов, руководствуясь соответствующими принципами.

Субъектами экономической безопасности являются участники экономических отношений, выполняющие функции по обеспечению экономической безопасности путем реализации определенных мероприятий, в том числе органы исполнительной власти на федеральном, региональном и муниципальном уровнях, специальные службы на предприятиях или их руководство, а также отдельные граждане. Наряду с ними значительное влияние на обеспечение экономической безопасности хозяйствующих субъектов различных уровней оказывают общественные организации и средства массовой информации, которые в связи с формированием гражданского общества в России оказывают значительное влияние на процесс обеспечению экономической безопасности.

В качестве объектов экономической безопасности рассматриваются экономики основополагающих для жизнедеятельности человека уровней хозяйствования: государства, региона и предприятия, т.е. в рамках исследования экономической безопасности изучаются: мировая экономика, национальное хозяйство, экономика отдельных регионов, экономика хозяйствующих субъектов и личных домохозяйств.

Экономические отношения по поводу обеспечения экономической безопасности хозяйствующих субъектов предстают как отношения, напрямую связанные с производством общественных, смешанных или частных благ, обеспечивающих экономическую безопасность на различных уровнях хозяйственной деятельности. Экономическая безопасность отражает отношения, определяющие экономическую независимость или зависимость, стабильность или уязвимость, экономическое принуждение или экономический суверенитет и тому подобные явления, так или иначе связанные с экономической безопасностью.

Реализация возможностей по обеспечению экономической безопасности находится под влиянием целой гаммы факторов: экономических, политических, психологических, научно-технических, социальных и многих других, под которыми понимают причинно-следственные связи, существующие в системе обеспечения безопасности и выступающие движущими силами, побудительными мотивами превращения возможности в действительность и максимизации усилий в использовании внутренних резервов.

Изучение основных категорий, используемых в системе экономической безопасности, создает теоретическую основу для разработки конкретных методик ее обеспечения.

В рамках рассмотрения практического уровня исследования экономической безопасности выделяются следующие этапы формирования механизма ее обеспечения: выделение цели и задач; диагностика экономической безопасности; выработка критериев и оценка ее уровня на основе объективной информации; формирование механизма ее обеспечения (принятие нормативных документов, разработка конкретной экономической политики и т.д.). Механизм обеспечения экономической безопасности, будучи подчиненным соответствующим целям, задачам и основным принципам экономической безопасности, служит инструментом реализации практических действий.

Целью обеспечения экономической безопасности с позиции любого хозяйственного уровня является достижение и сохранение субъектами экономической безопасности такого состояния объекта, при котором он может устойчиво функционировать и прогрессивно развиваться, противодействуя внутренним и внешним угрозам.

Для достижения поставленной цели должны последовательно решаться следующие задачи:

- диагностика и анализ существующего уровня экономической безопасности, в том числе выявление, прогнозирование и систематизация угроз экономической безопасности объекта;

- разработка мероприятий и рекомендаций по достижению и повышению уровня экономической безопасности и оценка их эффективности;

- реализация комплекса мер, признанных наиболее действенными;

- непрерывный мониторинг уровня экономической безопасности и корректировка принятой экономической политики.

Рассмотрим механизм обеспечения экономической безопасности на региональном уровне.

Работа механизма осуществляется через практические действия по обеспечению экономической безопасности, которые состоят из нескольких этапов.

1. Определение совокупности региональных интересов (обеспечение и поддержание достойного уровня жизни (благосостояния) населения региона, рациональное использование имеющегося экономического потенциала, реализация независимой региональной социально-экономической полити-

ки региона, сбалансированность и интегрированность в финансовую систему страны, а также необходимость защиты интересов от различного рода внутренних и внешних угроз при соблюдении баланса с общенациональными интересами).

2. Выявление угроз экономической безопасности региона. В настоящее время в российских регионах в качестве наиболее серьезных можно выделить следующие угрозы: спад производства и уступка внутреннего рынка; значительное разрушение научно-технического потенциала; сырьевая направленность экспортной политики; опасность утраты продовольственной независимости; рост безработицы и ослабление трудовой мотивации; значительная величина внешнего и внутреннего долга; криминализация экономики; увеличение имущественной дифференциации населения и повышение уровня бедности.

Источник возникновения данных угроз - система экономических отношений между субъектами рынка. Регион в структуре рыночных отношений является самостоятельным хозяйствующим субъектом и вынужден сам обеспечивать экономическую безопасность, а значит предвидеть и предотвращать воздействие деструктивных факторов.

3. Оценка экономической безопасности региона через систему индикаторов, позволяющих дать характеристику сложившейся ситуации.

Оценка состояния экономики выполняется с позиции динамики развития процессов на территории в рамках ее экономической безопасности и включает набор индикаторов экономической безопасности региона, которые количественно определяют ситуацию, сигнализируют о грозящей опасности и способствуют разработке комплекса программно-целевых мероприятий по повышению уровня экономической безопасности.

Данная система должна обеспечивать полную характеристику состояния экономики на определенный момент времени относительно уровня, опасного для экономической безопасности региона. В этой системе, как правило, используют частные показатели (индикаторы), характеризующие ту сферу экономической деятельности, в среде которой выявляется конкретная угроза экономической безопасности.

В экономической литературе выделено достаточное количество систем индикаторов экономической безопасности. В то же время большинству из них присущ ряд недостатков. В частности, при их формировании используется эмпирический подход, делается упор на статистические взаимосвязи в ущерб причинно-следственным зависимостям в экономике; выбранные показатели акцентируются на отдельных сторонах изучаемого явления, что нарушает целостность картины; не проводится интерпретация экономических явлений в динамике. Основным недостатком существующих методик оценки экономической безопасности следует считать отсутствие предложений по оценке убытка, наносимого экономической системе при нарушении пороговых значений наиболее важных индикаторов.

Система индикаторов экономической безопасности может иметь качественные и количественные параметры, характеризующие: экономический рост; уровень и качество жизни; поддержание научного потенциала региона; определение и обеспечение необходимого государственного регулирования экономических процессов, происходящих в регионе, способных гарантировать нормальное функционирование экономики, как в обычных, так и в экстремальных условиях.

Количественные и качественные параметры экономической безопасности должны разрабатываться индивидуально для каждого отдельного региона с учетом постоянно изменяющейся экономической ситуации и корреспондировать с соответствующим составом критериев и параметров в части, касающейся экономики России в целом и ее национальных интересов.

После выявления фактического состояния экономической безопасности необходимо определить пороговые, то есть предельные значения безопасности, несоблюдение которых приводит к началу разрушительных, нерегламентированных процессов в регионе. Они необходимы для сопоставления с фактическими данными и анализа полученных результатов. Важно при этом проследить изменение фактических показателей в динамике, что способствует определению вектора развития экономики региона.

4. Разработка системы мероприятий, устраняющих или смягчающих воздействие факторов, негативно влияющих на устойчивость экономики региона. Выбор оптимального управленческого решения по обеспечению экономической безопасности региона при соблюдении баланса с общенациональными интересами и его реализация.

Развитие экономики региона определяется, с одной стороны, его собственным экономическим потенциалом, а с другой стороны - способностью региональных институтов власти создать эффективные механизмы управления этим потенциалом и его приумножением при соблюдении баланса региональных и федеральных интересов. Чем менее развит собственный региональный экономический потенциал для обеспечения экономической безопасности, тем более зависим регион от политики государства и процесса экономического взаимодействия с другими регионами.

Высокий уровень экономической безопасности проявляется через:

- осуществление крупных экономических проектов по самостоятельному нивелированию кризисных ситуаций, требующих немедленного решения;

- обеспечение достаточно высокого уровня жизни населения территории;

- оказание помощи сопредельным территориям, в том числе на договорной основе, во избежание переноса экономических катаклизмов на собственное региональное хозяйство;

- проведение собственной экономической политики в рамках системы экономического федерализма.

Экономика региона представляет собой систему взаимосвязанных и находящихся между собой в определенной пропорциональной зависимости компонентов. Чем более надежны эти связи внутри региональной экономической системы, тем выше ее способность противостоять воздействиям угроз внутреннего и внешнего характера. Очевидно, что любое нарушение сложившейся пропорциональной зависимости компонентов в нормально функционирующей экономической системе может привести к ее дестабилизации.

Таким образом, в рамках исследований проблем экономической безопасности следует выделять теоретический и практический уровни ее рассмотрения. При этом в рамках изучения системы экономической безопасности следует уделить внимание выяснению сущности основных категорий, формирующих систему, базовых принципов и функций, а также возникающим экономическим отношениям. В рамках системы обеспечения экономической безопасности исследуется действие механизма, позволяющего диагностировать ее уровень, вырабатывать критерии на основе объективной и своевременной информации, а также применять конкретные методики, позволяющие нивелировать отрицательные воздействия внутренних и внешних факторов на экономические системы различного уровня.

Литература.

1. Диагностика и моделирование развития высшей школы, научно-технического потенциала и экономики регионов / Под ред. С.С. Набойченко, А.Д. Выварца. Е.: Изд-во Уральского ун-та, 2003.

2. Закон Российской Федерации "О безопасности", № 2446-1 от 05.03.1992 г. // Российская газета. 06.05.1992. № 103.

3. Тамбовцев В.Л. Экономическая безопасность хозяйственных систем: структура, проблемы // Вестник Московского государственного ун-та. Сер. 6 "Экономика". 1995. № 3.

РУДЗИНСКАЯ Е.Н.

ТАМОЖЕННЫЙ КОНТРОЛЬ НА ОСНОВЕ РИСКООРИЕНТИРОВАННОГО ПОДХОДА В СИСТЕМЕ МЕР ПО ОБЕСПЕЧЕНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ

В настоящее время таможенные механизмы обеспечения экономической безопасности России претерпевают значительные изменения. Сравнительно молодое российское таможенное законодательство с введением в действие с 01.01.2004 г. нового Таможенного кодекса Российской Федерации (ТК РФ) сделало еще один шаг вперед на пути повышения эффективности обеспечения экономической безопасности страны и интеграции России в мировое сообщество на недискриманационных условиях.

Данным документом был закреплен новый для России принцип таможенного контроля, основанный на "Системе управления рисками".

Первые шаги, базирующиеся на системном подходе к внедрению элементов "Системы управле-

ния рисками" были сделаны еще в 1999 г. За прошедший период разработан понятийный аппарат, свод принципов функционирования "Системы управления рисками" и механизмы ее реализации. Утверждена Концепция "Системы управления рисками" в таможенной службе Российской Федерации.[1] В 2003 г. в правовых актах ГТК России, разработанных в целях реализации положений нового Таможенного кодекса Российской Федерации, заложены элементы "Системы управления рисками" в технологию таможенного контроля.

Коллегией ГТК России от 10.12.2003 г. принято решение о возложении на Главное управление организации таможенного контроля функции по координации деятельности структурных подразделений ФТС России, региональных таможенных управлений и таможен по разработке и внедрению "Системы управления рисками". Координация внедрения "Системы управления рисками" в региональных таможенных управлениях возложена на отделы координации и применения "Системы управления рисками" (ОКиПСУР), в таможнях - на отделы применения "Системы управления рисками" (ОПСУР).

"Система управления рисками" находится на начальном этапе развития и на сегодняшний день не существует устоявшихся методик оценки и анализа рисков, классификационных схем, единых критериев отнесения товаров и внешнеэкономических операций к группе "риска". А это значит, что если существует реальная угроза нарушения таможенного законодательства недобросовестными участниками внешнеэкономической деятельности, то у таможенных органов отсутствует квалифицированный инструментарий по анализу и ликвидации таких угроз.

Но цель "Системы управления рисками" не сводится только к анализу рисковых ситуаций, идеология "Системы управления рисками" претендует на гораздо большие масштабы. В соответствии с концепцией целью "Системы управления рисками" является создание современной системы таможенного администрирования, обеспечивающей осуществление эффективного таможенного контроля, исходя из принципа выборочности, основанного на оптимальном распределении ресурсов Федеральной таможенной службы России (ФТС России) на наиболее важных и приоритетных направлениях работы таможенных органов для предотвращения нарушений таможенного законодательства:

1) имеющих устойчивый характер; - связанных с уклонением от уплаты таможенных платежей в значительных размерах;

2) подрывающих конкурентоспособность отечественных товаропроизводителей;

3) затрагивающих другие важные интересы государства, обеспечение которых возложено на таможенные органы.

Цель "Системы управления рисками" нашла свое отражение и в Международной конвенции по упрощению и гармонизации таможенных процедур Всемирной таможенной организации,[5] где отмечается, что эффектом от внедрения "Системы управления рисками" является:

1) сокращение времени таможенного оформления;

2) прозрачность и предсказуемость работы таможенных органов для участников внешнеэкономической деятельности;

3) партнерский подход в отношениях таможенных органов с участниками внешнеэкономической деятельности.

Для достижения этих целей предполагается, что таможенный контроль ограничивается минимумом, необходимым для обеспечения соблюдения таможенного законодательства.

Следует отметить, что российское таможенное законодательство также закрепляет данное положение. Так, на основании ст.358 ТК РФ главным принципом таможенного контроля становится его выборочность.

Согласно ст.366 ТК РФ формами таможенного контроля (формы таможенного контроля в ТК РФ перечислены по мере их результативности с учетом временных затрат на их осуществление. Например, таможенная ревизия - проведение проверки достоверности сведений, представляемых при таможенном оформлении путем сопоставления этих сведений с данными бухгалтерского учета и отчетности и т.д. Общая или специальная таможенная ревизия проводиться на основании решения начальника таможенного органа, начальника таможни, начальника вышестоящего таможенного органа или лиц их замещающих и занимает не менее трех дней в то время как, например, устный опрос проводится в процессе таможенного оформления без оформления объяснений декларантов в письменной форме) являются: проверка документов и сведений; устный опрос; получение пояснений; таможен-

ное наблюдение; таможенный осмотр товаров и транспортных средств; таможенный досмотр товаров и транспортных средств; личный досмотр; проверка маркировки товаров специальными марками, наличия на них идентификационных знаков; осмотр помещений и территорий для целей таможенного контроля; таможенная ревизия.

Именно при выборе формы таможенного контроля начинает применяться "Система управления рисками", что законодательно закреплено п.2 ст.358 ТК РФ. При этом под риском понимается вероятность несоблюдения таможенного законодательства Российской Федерации.

Таким образом, таможенный риск - это вероятность нарушения таможенного законодательства, имеющая устойчивый характер и связанная с уклонением от уплаты таможенных платежей, а также затрагивающая другие интересы экономической безопасности государства, обеспечение которых возложено на таможенные органы Российской Федерации.

Концепция "Системы управления рисками" обозначает основные задачи, стоящие перед таможенными органами в этой области:

- создание единого информационного пространства, обеспечивающего функционирование "Системы управления рисками";
- разработка методик (программ) по выявлению рисков;
- определение потенциальных и фиксирование выявленных рисков;
- выявление причин и условий, способствующих совершению таможенных правонарушений;
- оценка возможного ущерба в случае возникновения потенциальных рисков и ущерба при выявленных рисках;
- определение возможности предотвращения или минимизации рисков, а также определение требуемых ресурсов и разработка предложений по их оптимальному распределению;
- разработка и практическая реализация мер по предотвращению и минимизации рисков;
- накопление и анализ информации о результатах применения отдельных форм таможенного контроля либо их совокупности, а также о причинах и условиях, способствующих совершению таможенных правонарушений, с целью выработки предложений по модернизации стратегии таможенного контроля.

Определение Федеральной службой, уполномоченной в области таможенного дела, стратегии таможенного контроля, исходя из системы мер оценки рисков, закреплено п.4 ст. 358 ТК РФ. Дополнительно Приказом ГТК России от 26.09.2003 г. №1069 "Об утверждении концепции системы управления рисками в таможенной службе Российской Федерации" обоснована необходимость определения стратегии таможенного контроля исходя из системы мер оценки рисков, что объясняется значительными изменениями во внешней торговле, усложнением задач, возлагаемых Президентом и Правительством Российской Федерации на таможенную службу, глобализацией экономики, возможностью применения современных информационных технологий и т.д.

Четырехуровневая система администрирования, созданная в российской таможенной службе (ФТС России, региональные таможенные управления, таможни и таможенные посты) объединенная в единую информационную сеть, создает условия для построения эффективной "Системы управления рисками", что в итоге приведет к сокращению времени таможенного оформления, прозрачности и предсказуемости работы таможенных органов для участников внешнеэкономической деятельности, партнерскому подходу в отношениях таможенных органов с участниками внешнеэкономической деятельности.

Таким образом, управление риском - это систематическая работа по разработке и практической реализации мер по предотвращению и минимизации рисков, оценке эффективности их применения, а также контролю за применением таможенных процедур и таможенных операций, предусматривающая непрерывное обновление, анализ и пересмотр имеющейся у таможенных органов информации.

Схема управления рисками, предложенная и внедренная Оперативным управлением ГТК (ФТС) России, является неким алгоритмом действий и дает достаточное представление о направлениях деятельности таможенных органов в зависимости от области риска и необходимого уровня контроля.

Стратегическое управление рисками предполагает на первом этапе изучение областей риска, на последнем - определение критериев риска и описание сфер риска.

Оперативное управление подразумевает под собой действия по определению уровня таможен-

ного контроля, а затем необходимость принятия конкретного решения по такому уровню контроля.

Тактическое управление рисками направлено на определение области риска и одновременный выбор формы таможенного контроля с последующим осуществлением либо документального, либо фактического контроля (допускается одновременное применение как документального, так и фактического контроля).

Организация управления рисками в таможенных органах осуществляется в двух направлениях: экстенсивном и интенсивном. Первое предполагает, что создаются новые структурные подразделения и расширяется штатная численность таможенных органов [4].

Второе - внедрение более эффективных форм таможенного контроля, совершенствование таможенных процедур, технологических схем взаимодействия функциональных отделов и т.д. [5]

Рассмотрим процесс управления рисками в таможенных органах поэтапно. Нормативной базой организации этого процесса являются приказы ФТС (ГТК) России от 03.12.2004 №358 "Об особенностях действий должностных лиц отделов контроля таможенного оформления, отделов организации таможенного оформления и таможенного контроля и других структурных подразделений региональных таможенных управлений и таможен, а также таможенных постов при применении системы управления рисками", от 04.05.2005 №409 "Об утверждении Инструкции о действиях должностных лиц таможенных органов при формировании и применении перечня лиц, перемещающих товары, в отношении которых контроль при таможенном оформлении проводится не в полном объеме", от 26.09.2003 №1069 "Об утверждении концепции системы управления рисками в таможенной службе Российской Федерации" и акты, изданные в их развитие.

На первом этапе осуществляется сбор и обработка информации о товарах и транспортных средствах, перемещаемых через таможенную границу Российской Федерации.

Важнейшим фактором, определяющим обоснованность и эффективность принимаемых управленческих решений, является полнота, оперативность и достоверность информации, которая используется для разработки и реализации мер по предотвращению и минимизации рисков. Таможенные органы должны иметь доступ к надежным, достоверным и актуальным источникам информации и уметь эти сведения оценивать.

Для того чтобы обеспечить максимальную достоверность и объективность получаемых результатов необходимо упорядочить и формализовать все шаги данного этапа процесса управления рисками: технологию сбора информации; регламентацию источников информации; периодичность их обновления; определение круга компетентных отделов и должностных лиц.

На втором этапе процесса управления рисками происходит выявление и анализ рисков.

Данный этап предполагает определение:

- совокупности рискообразующих факторов и условий;

- таможенных операций, при осуществлении которых существует вероятность нарушения таможенного законодательства;

- критериев, позволяющих отнести товары и внешнеэкономические операции к группе "риска" или группе "прикрытия".

Важным направлением анализа условий возникновения рисков является такой аспект деятельности как таможенное оформление.

В процессе таможенного оформления могут возникнуть риски, которые существенно влияют на ход проведения таможенных процедур. Наиболее существенный фактор, определяющий величину ущерба и потерь, - временной. Это особенно важно, когда товар уже пересек таможенную границу.

Таким образом, на данном этапе должна полностью сформироваться "карта идентификации рисков", позволяющая определить, с какими видами рисков связан тот или иной объект анализа и каково распределение вероятности возникновения различных рисков в процессе таможенного оформления и контроля.

Третьим этапом процесса управления рисками становится разработка и реализация мер по управлению рисками.

При разработке и реализации мер необходимо учитывать:

1) прогноз результатов и определение возможных последствий планируемых мер и вероятности их наступления;

2) анализ возможных мер по управлению рисками, а по результатам - выбор оптимальных.

Как уже отмечалось выше, управление рисками в таможенном деле осуществляется по нескольким направлениям. В частности, разрабатываются программы снижения рисков в процессе таможенного оформления и таможенного контроля, проводятся инспекционные проверки финансово-хозяйственной деятельности предприятий - участников внешнеэкономической деятельности, постоянно обновляются профили рисков, производится мониторинг контрольных показателей.

На сегодняшний день, в целях минимизации и предотвращения рисков в процессе таможенного оформления и таможенного контроля, на постоянной основе разрабатываются "Планы-графики мероприятий ФТС России по снижению "рисков" при таможенном оформлении товаров и транспортных средств, перемещаемых через таможенную границу Российской Федерации" [2].

Четвертый этап процесса управления рисками предполагает обобщение результатов принятых мер и подготовка предложений.

"Система управления рисками" невозможна без отлаженной системы "обратной связи". Наряду с подготовкой и реализацией мер по управлению рисками необходимо на постоянной основе осуществлять контроль за применением соответствующих форм таможенного контроля, анализ их эффективности, а по результатам - корректировку.

Таким образом, процесс управления рисками в таможенных органах - это очень сложное и трудоемкое направление их деятельности, требующее умения разбираться не только в общих вопросах таможенного дела, но и в частных (особенно важно знать все тонкости таможенного оформления и контроля).

В итоге управление рисками можно охарактеризовать как методы работы, используемые для уменьшения неопределенности ситуации, позволяющие своевременно предпринять соответствующие меры для минимизации рисков и вероятности их возникновения, направленные на оптимальное использование имеющихся ограниченных ресурсов таможни в целях получения наибольшей результативности.

Так что же уже изменилось в системе таможенного контроля с введением "Система управления рисками"? Данный вопрос продолжает оставаться дискуссионным и по большей части благодаря противникам новых форм контроля и преобразований в этой сфере. Бесспорным становится тот факт, что время таможенного оформления товаров сокращается, по сравнению с прошлыми годами.

Постоянно увеличивается количество грузовых таможенных деклараций (ГТД), выпускаемых в течение одних суток. Рост этого показателя наблюдается не только по сравнению с предыдущими годами, но и ежеквартально на протяжении всего 2005 года и достигает к концу отчетного периода 95%. Происходит это в основном за счет значительного сокращения количества досматриваемых партий товаров.

Непосредственно с 2004 года - момента вступления в силу Нового Таможенного кодекса и начала работы таможенных органов России по принципам "Системы управления рисками" количество досматриваемых импортных партий уменьшилось и составило по результатам 2005 года менее 25% от всех ввозимых партий товаров, что более чем в 3 раза меньше, чем в 2003 году.

Количество досматриваемых экспортных поставок снижается еще большими темпами. В 2003 году - 41%, в 2005 году - чуть более 1%. В практической работе таможенных органов вместо таможенного досмотра экспортных поставок зачастую применяются другие формы фактического контроля, например, таможенный осмотр или таможенное наблюдение.

Таким образом, всего на текущий момент подлежат таможенному досмотру 13% партий товаров, перемещаемых через таможенную границу. Этот результат достигается как раз именно вследствие применения "Системы управления рисками". Для сравнения - в 2003 году досматривалось партий товаров примерно в 5 раз больше (значения по количеству досмотров товаров приведены по таможенным органам Южного таможенного управления).

В различных таможнях региона процент досматриваемых партий значительно колеблется и определяется спецификой таможни, структурой товарных потоков и номенклатурой перемещаемых товаров. Так, например, в Таганрогской, Туапсинской, Минераловодской и Волгоградской таможнях досматривается менее 10% от общего количества партий товаров, перемещаемых через таможенную границу. Вместе с тем, в Адыгейской и Калмыцкой таможнях этот показатель превышает 50%.

Также стоит отметить, что в настоящее время, использование "Системы управления рисками" таможенными органами ФТС России, чаще всего сводится к установлению контрольных уровней сто-

имости, как критериев риска нарушения таможенного законодательства (данное обстоятельство также может служить фактором обуславливающим возникновение новых рисков. Например, при установлении контрольных стоимостных уровней с разбивкой на уровень для СНГ и уровень для стран Дальнего Зарубежья, существует вероятность недостоверного заявления сведений о стране происхождения товара. Такая вероятность присуща более других товарам, у которых либо вовсе отсутствует либо без особых затрат и усилий удаляется имеющаяся маркировка, например скоропортящиеся продукты).

Так называемые контрольные уровни являются результатами использования различных методов анализа таможенной стоимости товаров. Чаще других применяется анализ "зеркальной статистики" стран - партнеров России по внешней торговле.

Как показывает практика, среди прочих, нарушения таможенного законодательства связаны с занижением таможенной стоимости ввозимых товаров. Попытка, так называемых, недобросовестных участников внешнеэкономической деятельности уйти от излишнего, по их мнению, налогообложения с целью получения дополнительной прибыли, увеличения конкурентоспособности ввозимых товаров по сравнению с товарами отечественного производства посредством снижения затрат, результатом которого становится более низкий уровень стоимости ввозимой продукции.

Существует множество негативных примеров влияния низкой стоимости (здесь подразумевается не более низкая себестоимость товара, а экономия на таможенных платежах) на конкурентоспособность импортозамещающих отечественных производств.

Различия в стоимости импортных и отечественных товаров на первый взгляд могут быть несущественными и составлять лишь несколько копеек за единицу продукции, однако с учетом объемов поставок зачастую это сказывается на отечественном производителе вплоть до нерентабельности производства (здесь речь не идет о предприятиях и производствах, которые неконкурентоспособны в силу своей недостаточной технологической оснащенности) из-за отсутствия рынка сбыта.

В итоге при отсутствии должного контроля уровня таможенной стоимости со стороны таможенных органов, который более результативно осуществляется с применением "Системы управления рисков" (в результате применения прямых мер по минимизации рисков в 2005 году таможенная стоимость товаров корректировалась в 10770 случаях, при этом, в федеральный бюджет доначислено таможенных платежей на сумму почти 900 миллионов рублей (в результате применения прямых мер по минимизации рисков в 2005 году таможенная стоимость товаров корректировалась в 10770 случаях, при этом, в федеральный бюджет доначислено таможенных платежей на сумму почти 900 миллионов рублей), существует реальная угроза экономической безопасности России, во-первых, в части недобора таможенных платежей в доходную часть федерального бюджета, во-вторых, в отсутствии равных условий конкурентной борьбы для отечественного производителя.

Таким образом, очевидна реальная необходимость совершенствования методов и средств таможенного контроля на основе рискоориентированного подхода с учетом уже имеющейся российской практики применения "Системы управления рисками", а также опытом передовых таможенных служб мира.

Литература.

1. Приказ ГТК России № 1069 от 26.09.2003 г. "Об утверждении концепции Системы управления рисками в таможенной службе Российской Федерации".

2. Приказ ФТС России от 13.07.2005 № 638 "Об утверждении типового положения о подразделении координации и применения системы управления рисками".

3. Приказ ФТС России от 03.12.2004 № 358 "Об особенностях действий должностных лиц отделов контроля таможенного оформления, отделов организации таможенного оформления и таможенного контроля и других структурных подразделений региональных таможенных управлений и таможен, а также таможенных постов при применении системы управления рисками".

4. Приказ ФТС России от 10.03.2005 № 180 "Об утверждении Плана-графика первоочередных мероприятий по разработке и внедрению Системы управления рисками в процесс таможенного оформления и таможенного контроля в 2005 году".

5. Kyoto Convention (1999), General Annex, Chapter 6, Guidelines on Customs Controls.

РАХМАНИН В.П.

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ СУБЪЕКТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Налоговая система и налоговая политика государства затрагивают экономические интересы регионов. Взаимоотношения государства и регионов представляют собой важнейший аспект его функционирования. В свою очередь, эти отношения влияют на становление и трансформацию регионального налогообложения.

Конструктивно-логический механизм взаимоотношений государства и регионов непосредственно зависит от правильного выбора методологических установок. Налоговое регулирование в регионах - часть государственного макроэкономического регулирования экономики.

Для каждого периода направление экономического воздействия государства на деятельность субъектов Федерации определяется экономическими целями. Достижение этих целей осуществляется с учетом специфики российской экономики, состоящей в обратной последовательности периодов становления рыночных отношений в России. Эта специфика заключается в том, что становление рынка шло не от свободной конкуренции через господство монополий к государственному регулированию, а, наоборот, от всеобщего огосударствления всех процессов экономики, в том числе общественных. Это обстоятельство предполагает, на наш взгляд, активизацию роли государства в создании рыночного механизма, и прежде всего, посредством налогообложения.

Совершенствование системы налогообложения субъектов Федерации, как одного из важнейших налоговых институтов и инструментов государственного воздействия на становление рыночных структур, признаются одним из наиболее актуальных в российской экономической науке и практике.

До периода создания налоговой системы в России вопросы налогового регулирования на отдельных территориях не исследовались из-за отсутствия законодательного статуса у субъектов государства в части налогообложения предприятий и организаций, находящихся на их территории.

Исследованием установлено, что налогообложение подведомственных территорий характеризуется излишней централизацией финансовых потоков, обеспеченных налоговыми сборами, при резком увеличении расходных полномочий у субъектов Федерации. Проблемы межбюджетных отношений имеют определенную специфику, характерную для каждой территории.

Оценка перспектив налоговой системы России, формирования ее теоретико-методологических принципов и концептуального единства, возможна при анализе организации налогообложения у ряда субъектов Федерации.

Анализ системы налогообложения исследуемых регионов за конкретный период позволяет нам оценить практические результаты работы, являющейся следствием функционирования конкретных налоговых моделей, проанализировать показатели, характеризующие развитие экономики отдельных субъектов.

Именно эти показатели характеризуют эффективность налоговой системы, стратегические направления и действия участников налоговых отношений.

Исследованием, выполненным в рамках данной работы, установлено, что структура системы налогообложения в регионах не всегда соответствует уровню и характеру экономики на данной территории. Анализ статистических данных регионов России подтвердил логичность наших выводов.

Реализация действующей методики финансового выравнивания уровня социально-экономического развития предполагает перечисление дотаций на выравнивание уровня бюджетной обеспеченности из федерального бюджета региональным бюджетам.

Проведенный анализ доходов и расходов консолидированных бюджетов Российской Федерации в расчете на одного жителя за 2000-2005 гг., позволяет сделать следующие выводы:

Так, в 2003 г. 14 регионов России имели расходы в расчете на одного жителя свыше 20000 руб., а разница между максимальным и минимальным показателями по расходам в расчете на одного жителя в 2003 г. - более 27 раз, или практически не изменилась за четыре года (табл.1).

Таблица 1

Группировка субъектов РФ по расходам консолидированных бюджетов в расчете на одного жителя в 2003 г. (в руб.)*

Показатели	Количество субъектов РФ в данной группе	Средний расход по группе	Максимальное значение в группе	Минимальное значение в группе	Разница в расходах (гр.4 / гр.5)
1	2	3	4	5	6
свыше 20000	14	40916,7	175272,0	20779,6	8,4
от 15000 до 20000	9	16844,3	19247,7	15244,1	1,3
от 10000 до 15000	24	11754,4	14810,2	10050,3	1,5
от 5000 до 10000	41	8138,5	9870,9	6360,4	1,6
Итого	**88**	**13707,9**	**175272,0**	**6360,4**	**27,6**

* Рассчитано автором по данным журнала "Финансы" № 10, 2004 г.

Нельзя не согласиться с мнением многих специалистов, что механизм финансового выравнивания уровня развития регионов России необходимо совершенствовать.

Анализ поступлений дотаций на выравнивание уровня бюджетной обеспеченности, выполненный в работе, показывает, что в среднем по России темп их роста составляет (2001 г. к 2000 г.) 152%, хотя в отдельных территориях (Ненецком АО) данный показатель составил только 11% (в Белгородской области - 12%, в Ленинградской - 345%, в Челябинской - 1134%).

Такая дифференциация говорит о неравномерности выделяемых дотаций и отсутствии критериев оценки необходимых средств.

Анализ поступления дотаций на выравнивание уровня бюджетной обеспеченности в 2000-2005 гг. показывает, что минимальные и максимальные значения темпов роста трансфертов у ряда регионов имеют большой разброс. Проведенный анализ говорит о том, что методику распределения средств Федерального фонда финансовой поддержки необходимо совершенствовать в направлении более значительной экономической обоснованности распределяемых средств.

К чему привела такая "корректировка" показывают, например, данные по ряду территорий Южного Федерального Округа (табл. 2).

Снижение налоговых активов в бюджетах субъектов Федерации связано с принятием главы 25 части второй Налогового кодекса РФ "Налог на прибыль организаций" сократились ставки, исчисленные по которым суммы налога на прибыль зачислялись в бюджеты субъектов Федерации и местные бюджеты, а именно:

- в бюджеты субъектов РФ - с 19% до 14,5%;
- в местные бюджеты - с 5% до 2%.

С 01.01.2005 г. ставки налога на прибыль были изменены следующим образом [1]:

- федеральный бюджет - 6,5%;
- региональный бюджет - 17,5%;
- в местный бюджет - не уплачивается.

Повлияли на доходы территорий и следующие акты. Федеральным законодательством отменены с 2002 г. отчисления на воспроизводство минерально-сырьевой базы и платежи за пользование недрами, а также значительно сокращена доля субъектов Федерации в поступлениях от налога на добычу полезных ископаемых в виде углеводородного сырья.

Предусмотренное распределение налога на добычу полезных ископаемых в виде углеводородного сырья - в федеральный бюджет - 80%, региональный - 20% (при действовавших ранее нормативах в федеральный бюджет - 40%, региональный - 60%) - существенно снизило доходную базу областного и местных бюджетов.

Таблица 2
Расчет дотаций на выравнивание уровня бюджетной обеспеченности
(в млн. руб.)*

Показатели	2002 г.	2003 г.			отношение 2003г. к 2002г.	2004 г.			отношение 2004 г. к 2003 г.
		расчетный объем средств	компенсационная часть трансферта	средства ФФПР		расчетный объем средств	утвержденные средства ФФПР (после корректировки)	отклонение утвержденного объема средств от расчетного объема средств	
Ростовская область	4589,2	4420,7	719,8	5140,5	112,0%	5576,2	5461,9	- 114,3	106,3%
Краснодарский край	3130,2	3629,7		3629,7	116,0%	4107,3	3914,9	-192,4	107,9%
Ставропольский край	2902,9	2994,6	257	3251,6	112,0%	3999,7	3575	- 424,7	109,9%

* Рассчитано автором по данным ИФНС ЮФО за 2003-2004 гг.

Дальнейшее проведение налогово-бюджетной реформы, повлекло за собой очередное сокращение доходной части бюджета области и в 2003 г.

С 1 января 2003 г. отменены налог на пользователей автомобильных дорог, налог с владельцев транспортных средств, налог на покупку иностранных денежных знаков и акцизы на ювелирные изделия.

Акцизы на табачные изделия в полном объеме переданы в федеральный бюджет. В системе налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для определенных видов деятельности изменены нормативы зачисления налога. Теперь в федеральный бюджет зачисляется 30% доходов (ранее - 30% по юридическим лицам и 0% по индивидуальным предпринимателям), в бюджет субъекта и местные бюджеты - 60% доходов (ранее = 70% по юридическим лицам и 100% по индивидуальным предпринимателям), в государственные внебюджетные фонды - 10% доходов (ранее - 0%).

Кроме того, начавшееся разграничение государственной собственности на землю также привело к снижению поступлений в бюджеты регионов.

Анализ фактического материала по регионам ЮФО за 2000 - 2005 г., показывает, что здесь характерен рост объема валового регионального продукта (ВРП), улучшение финансового положения предприятий, налоговой дисциплины. Данные территории, являются донорами Федерального бюджета, по причине того, что переходный процесс усложнил ситуацию в связи с сокращением производства в ряде отраслей, снижения инвестиционной активности, ухудшением финансового положения и дел в социальной сфере. Сокращение налогооблагаемых баз в отдельные периоды (1997 г.) связано с ухудшением платежеспособности предприятий, ростом кредиторской и дебиторской задолженности, что нередко сопровождалось полным банкротством некоторых из них. Почти во всех исследуемых регионах увеличение объемов налоговых платежей достигалось за счет высокого уровня инфляции.

Среднемесячные темпы инфляции составили: в 1997 году - до 1,4%; в 1998 году - 1,3%; в 1999 - 1,1%; в 2000 - 1,3%; в 2001 - 1,7%, в 2002-2005 - 1,4%.

На основе использования большой эмпирической базы, проанализирована экономическая ситуация Ростовской области за 2000-2005 г.

В 1998 г. еще продолжился спад производства в промышленности, но его темпы немного замедлились. Рост производства сдерживал сложное финансовое положение предприятий, но все еще отмечалась слабая платежная дисциплина, а также связанная с этим невысокая инвестиционная активность.

Периодом общего подъема явился 2000 год, характеризующийся положительной динамикой. Проведенный анализ причин сложившегося положения с мобилизацией налоговых платежей в регионе за 1993-2004 гг. показал, что в основном среднемесячные темпы роста налоговых поступлений

(107,1%) опережали среднемесячные темпы роста недоимки (104,9%), в то время, как в отдельные годы ситуация была совершенно противоположной.

За последние два года растет число прибыльных предприятий, общая сумма прибыли, размер налогооблагаемых баз. Так, в общем объеме валового внутреннего продукта (ВРП), производимого на территории Ростовской области, удельный вес прибыльных предприятий составил в 2000 году - 15,1%, в 2002 году - 17,9%, в 2003 году - 19,4%, в 2004 году - 20,4%.

Отмечается общая тенденция прироста ВРП связанная, в значительной степени, с увеличением выпуска продукции (табл. 3).

Таблица 3

Темп прироста ВРП Ростовской области за 1998 - 2004 г., %*

Период	Валовой региональный продукт	Темп прироста
1998	42876,6	–
1999	78381,0	182,8
2000	96000,1	122,5
2001	127278,3	132,6
2002	152874,0	120,1
2003	183420,4	120,0
2004	209040,3	114,0

* Рассчитано автором по данным ИФНС по РО за 1998-2004 гг.

Анализ, проведенный по сбору налогов в регионе, показал, что темпы прироста начислений налогов отстают от темпов прироста валового регионального продукта. Темпы прироста ВРП к 2004 году составили 114%, начисленных налогов 109,3%, фактических поступлений 110,9% (табл. 4).

Отставание роста начислений налоговых платежей от объемов ВРП в Ростовской области обусловлено наличием значительного количества убыточных предприятий и организаций.

Одной из причин разрыва темпов прироста начислений от объемов ВРП явилось то, что поставка продукции на экспорт в регионе не облагается косвенным налогом - НДС, а также исключается из расчета налогооблагаемой базы.

Еще более снижает налоговую базу то, что производятся возмещения затрат, связанных с поставкой продукции на экспорт. На деятельность промышленных предприятий оказал влияние ряд негативных моментов, важнейшими из которых являются сокращение заказов на многие виды продукции и отсутствие долгосрочных договоров.

В 2003 году на территории Ростовской области обеспечено поступление налогов и сборов в размере 46899,4 млн. руб., в том числе в консолидированный бюджет Российской Федерации - 29702,9 млн. руб. (63%) и государственные социальные внебюджетные фонды - 17196,5 млн. руб. (37%).

В динамике прошедших 5 лет абсолютный и относительный темп роста составил 15859,5 млн. рублей или 192,8% (табл. 5).

Анализ налоговых платежей, выполненный в диссертационном исследовании, показал изменение структуры их поступлений, в которой все больший удельный вес приобретают косвенные налоги и снижается доля прямых налогов, прежде всего налога на прибыль и налогов на совокупный доход.

Так, за 2003 год доля косвенных налогов (НДС, налога с продаж, акцизов) возросла по сравнению с 2002 годом с 36% до 40%, а доля прямых налогов (налога на прибыль, налога на доходы физических лиц, налогов на совокупный доход) снизилась с 43% до 42%.

Выявлено, что основная часть поступлений консолидированного бюджета РФ или 98,4% обеспечена за счет следующих налогов: налога на доходы физических лиц (24,9%), налога на добавленную стоимость (23,6%), налога на прибыль (14,6%), акцизов (13,6%), налога на имущество предприятий (7,7%), платежей за пользование природными ресурсами (5,1%), налогов со специальными налоговыми режимами (2,5%), налога с продаж (2,7%), налога на пользователей автодорог (2,2%), транспортного налога (1,5%) (рис.1).

Таблица 4
Динамика роста ВРП начислений и поступлений налогов
в бюджетную систему Ростовской области за 1998-2004 г.*

Показатель	Период						
	1998 г.	1999 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.
ВРП, млн. руб.	42876,6	78381,0	96000,1	127278,3	152874,0	183420,4	209040,3
Начислено налогов, млн. руб.	7879,0	14603,8	18245,0	23560,2	24998,1	29347,5	32086,3
Поступило налогов, млн. руб.	2825,1	12404,9	17092,3	23732,5	26088,2	29702,9	32951,8
Темп прироста ВРП, %	–	182,8	122,5	132,6	120,1	120,0	114,0
Начисленных налогов, %.	–	185,3	124,9	129,1	106,1	117,4	109,3
Поступило налогов, %	–	439,1	137,8	138,8	109,9	113,9	110,9

* Рассчитано автором по данным ИФНС по РО за 1998-2004 гг.

Таблица 5
Поступление налогов в консолидированный бюджет
по Ростовской области за 2000 - 2004 г., млн. руб.*

Показатель	Период					Темп роста	
	2000 г.	2001 г	2002 г.	2003 г.	2004 г.	Абсолютный	Относительный, %
Начислено налогов	18245,0	23560,2	24998,1	29347,5	32086,3	+13841,3	175,9
Поступило налогов	17092,3	23732,5	26088,2	29702,9	32951,8	+15859,5	192,8

* Рассчитано автором по данным ИФНС по РО за 2003-2004 гг.

Рисунок 1. Структура поступлений налогов и сборов в консолидированный бюджет РФ в разрезе основных доходных источников в 2003 году по Ростовской области.

Исследование отраслевого разреза налоговых поступлений позволило выявить, что значительная их часть обеспечена предприятиями промышленности (38%), торговли и общественного питания (12,5%), транспорта (8,5%), строительства (7,8%), жилищно-коммунального хозяйства (4,1%).

В промышленности основные доходы поступают от пищевой отрасли - 29,6%; второй отраслью по уровню уплаченных налогов является машиностроение и металлообработка - 25,4%; на третьем месте электроэнергетика - 14,8%. По большинству отраслей промышленности собираемость налогов и сборов превышает 100%, то есть взыскиваются все текущие платежи, а также часть ранее образовавшейся задолженности.

Для Ростовской области характерна проблема, связанная с убыточной топливной отраслью промышленности. Вместе с тем, налоговыми органами Ростовской области изысканы резервы восполнения выпадающих в угледобывающих территориях доходов за счет усиления мер налогового администрирования в отношении предприятий других отраслей. В целом по области уровень взыскания причитающихся бюджету сумм по итогам 2003 года составил 100,2%.

Исследуемый субъект Федерации задание по мобилизации в федеральный бюджет контролируемых налогов и сборов с учетом единого социального налога, зачисляемого в федеральный бюджет, выполнил за 2003 год на 102%.

На наш взгляд, показательным является тот факт, что 79,9% всей задолженности приходится на задолженность по федеральным налогам и сборам, 9,8% - на региональные налоги и сборы, 9,6% - на местные налоги и сборы, 0,7% - на налоги со специальным режимом.

Особо следует рассмотреть механизм возвращения задолженности. Из налоговой задолженности в консолидированный бюджет Российской Федерации, отсрочено и приостановлено ко взысканию 57%.

Из неурегулированной задолженности почти 86% числится за особо проблемными группами предприятий. Это неплатежеспособные предприятия угольной отрасли; предприятия и организации, находящиеся в процедуре банкротства; предприятия, скрывающие свое местонахождение, не представляющие отчетность, сдающие "нулевые" балансы, а также не имеющие имущества и денежных средств; ликвидированные предприятия. После завершения всех мероприятий, предусмотренных нормами гражданского и налогового законодательства, указанная задолженность будет списана.

В 2003 году предприятиями и организациями, находящимися в режиме реструктуризации, внесено в бюджеты всех уровней в счет уплаты текущих платежей и погашения реструктурированной задолженности 6620 млн. руб. (22% от общего объема мобилизованных поступлений по налоговым доходам), из них во исполнение утвержденных графиков 720 млн. руб. и проценты за пользование бюджетными средствами 81 млн. руб.

В 2004 году на территории Ростовской области обеспечено поступление налогов и сборов, контролируемых налоговыми органами, в размере 54269,1 млн. руб., в том числе в консолидированный бюджет Российской Федерации - 32951,8 млн. руб. (60,7%) и государственные социальные внебюджетные фонды - 21317,3 млн. руб. (39,3%). Из общей суммы платежей в государственные социальные внебюджетные фонды в Пенсионный фонд направлено 17033,6 млн. руб. (125% от уровня 2003 года), Фонд социального страхования - 2241,6 млн. руб. (117,5%) и Фонд обязательного медицинского страхования - 2042,1 млн. руб. (123,3%).

Литература.

1. Письмо МНС РФ от 16.12.2004 г. № 02-0-10/01/7.

ШОГЕНОВ А.М.

ИНДИКАТИВНАЯ ОЦЕНКА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ И ИНВЕСТИЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ ЮФО

Южный Федеральный округ находится на крайнем юго-западе Российской Федерации, гранича с Украиной, Грузией, Азербайджаном, регионами Центрального и Приволжского Федеральных округов

РФ. По многим социально-экономическим показателям ЮФО имеет худшие характеристики, по сравнению с другими округами [2]. Уровень безработицы составляет здесь 15,3% против 7-11,7% по другим округам (в 2,2 -1,3 раза выше), душевой размер валового регионального продукта, соответственно, на 31- 69% меньше. Инвестиции в основной капитал на душу населения в ЮФО на 7-56% меньше, среднедушевые доходы составляют 3258 руб. в месяц, тогда как в других округах от 3915 руб. в Поволжье до 7211 руб. в ЦЧО, а уровень потребления с позиций денежных расходов и сбережений ниже, чем в других округах на 11- 56%.

Ещё большие различия наблюдаются внутри ЮФО, регионы которого существенно отличаются по отдельным характеристикам [1,2,3], отражающим условия и факторы, результаты и эффективность социально-экономического состояния и развития.

С позиций размеров (территории, населения, экономического потенциала) и природно-климатических условий в округе выделяются крупные регионы, в основном находящиеся в степной, равнинной зоне, тогда как горские республики имеют значительно меньшие размеры.

Самая высокая плотность населения, в 6,2-10,5 раз превышающая средний федеральный уровень, наблюдается в республиках Дагестан, Адыгея, Кабардино-Балкарии и РСО-Алании, Ингушетии и Чечне, Краснодарском крае.

Таблица 1

Основные социально-экономические показатели регионов ЮФО, 2004г.

Показатели	р. Ингушетия	р. Калмыкия	р. Дагестан	р. Адыгея	КЧР	КБР	РСО-Алания	Астрахан. обл.	Ставроп. кр.	Ростовская обл.	Краснодар. кр.	Волгоград. обл.
Занятые в экономике, тыс. чел.	62,3	116,5	786,2	156,3	151,8	296,7	272,3	438,0	1077	1882	2103	1239
Доля занятых в экономике, %	13,1	40,1	30,2	35,1	34,8	33	38,5	43,7	39,5	43,1	41,2	46,4
Фондовооружен., тыс. руб. / чел.	254	345	311	296	385	254	317	495	343	319	361	383
Инвестиции, тыс. руб./ чел.	1,2	8,8	5,7	4,6	6,2	6,8	5,8	19	9,3	8,3	17,8	8,2
Инвестиции к осн. фондам, %	3,7	6,3	6,1	4,4	4,6	8,1	4,8	8,8	6,8	6,0	12	4,6
Инвестиции к производству, %	7,8	24,8	15,0	9,7	10,5	11,4	9,3	24,0	10,9	8,5	18,2	7,8
Объем произв., тыс. руб./чел.	15,6	35,3	38,2	47,3	59,1	59,5	63,0	79,1	85,2	97,4	98,1	106,1
-% торговли и платных услуг	44,3	37,6	57,9	52,3	45,8	45,6	42,0	43,7	46,4	44,9	41,5	37,3
-% промышл. и сел. хоз-ва	37,6	50,9	33	42,7	49,1	47,8	50,5	45	49	50,4	47,6	57,7
Среднедуш. дох., тыс. руб. /чел.	1,8	2,3	3,0	3,0	3,3	3,2	4,1	4,5	3,9	4,9	4,1	4,5
Доходы нас. к потр. ценам, %	109,1	86,7	137,9	93,4	107,3	98,7	101,2	95,7	97,9	97,8	92,9	96,2
Отнош. гос. долга к дох. бюджета, %	40,6	9,9	30,4	33,7	45,1	139,8	95,1	21,5	6,4	8,11	9,72	39,9
Собственные доходы, млн. руб.	310	2126	2723	940,3	1011	1039	1792	3921	10486	17803	21942	8576
Собств. доходы в общих, %	7,8	55,2	15,5	30,2	26,1	19,4	25,4	69,8	60,1	66,8	68,1	70,7
Задолженность по налогам, %	17,0	202	9,8	30,5	41,6	163	28,7	29,7	21,3	24,3	20,5	20,6
Текущие расх. к суммарным., %	0,827	0,838	0,901	0,884	0,826	0,889	0,872	0,899	0,894	0,862	0,840	0,880
Ср-ва напр. в др. бюдж., % к расх.	24,3	29,7	46,2	42,2	39,2	32,4	33,8	32,5	10,3	52,7	38,5	25,5
Доля прибыльных предприятий, %	50	58,3	57,7	51,4	58,3	44	48,7	61,6	69,4	71,1	70,3	62,5
Сальдо прибыли и убытка, млн. р.	-87	-113	1073	43	-205	-582	-937	3572	11264	5283	25266	11756

Авторские расчеты [по 1, 2, 3]

Среди горских республик самой низкой плотностью населения отличается Карачаево-Черкессия, о чём говорит и тот факт, что среднегодовая численность занятых в экономике составляет здесь 152 тыс. чел., меньше имеется только в республиках Ингушетия и Калмыкия (табл. 1). Только республика Калмыкия имеет низкую плотность населения (3,8 чел. на км.2 против 8,4 чел. по РФ).

С позиций доли занятых в экономике, лучшие характеристики, превышающие 40%, наблюдаются в Калмыкии, Краснодарском крае, Ростовской, Астраханской и Волгоградской областях, тогда как в Ингушетии этот показатель составляет всего лишь 13,1%. Коррелирует с этими характеристиками уровень общей безработицы, колеблющийся по регионам ЮФО от 70,9% в Чеченской республике до примерно 10% в РСО-Алании, Краснодарском крае, Астраханской области и Ставропольском крае [2, с.119].

Среди горских республик самые низкие характеристики безработицы имеет Карачаево-Черкесския: отношение зарегистрированных безработных к занятым составляет здесь 3,8% (в краях и областях региона 1,1-3,2%, в Ингушетии - 53,1%, в других горских республиках - от 5% до 11,6%).

По объёму валового регионального продукта на душу населения, с учётом паритета покупательной способности [5], в ЮФО выделяются 4 группы регионов: с относительно высоким уровнем (58 - 59,8 тыс.руб.) -Волгоградская и Астраханская области, Краснодарский край, а также Ростовская область (46 тыс.руб.); со средними характеристиками (от 37,3 до 42,3 тыс.руб.) - КЧР, РСО-Алания, Ставропольский край, КБР, Калмыкия; с низкими показателями (27- 27,5 тыс.руб.) - республики Адыгея и Дагестан; республика Ингушетия, с крайне низким уровнем - 8,9 тыс.руб. (данных по Чеченской республике нет).

В большинстве регионов Южного Федерального округа наблюдается низкая инвестиционная привлекательность, особенно в горских республиках и Калмыкии. Например, Карачаево-Черкессия [3, 4] в системе субъектов Федерации по инвестиционному потенциалу находится на 76-ом месте, по инвестиционному риску на 84-ом месте - хуже аналогичные характеристики среди регионов ЮФО только в Калмыкии, Ингушетии и Дагестане; по рейтингу относительной кредитоспособности - на 74-ом месте, ниже только РСО-Алания и КБР.

В связи с этим, многим регионам ЮФО характерна относительно низкая инвестиционная активность. Так, инвестиции на душу населения по субъектам федерации, входящим в ЮФО, колеблются от 1,2 тыс. руб. в Ингушетии и 4,6-6,8 тыс. руб. в Адыгее, Дагестане, РСО-Алании, КЧР и КБР до 17,8 тыс. руб. в Краснодарском крае и 19 тыс. руб. в Астраханской области. Только два последних региона имеют близкие к средне-федеральному уровни инвестиционной деятельности.

Резко колеблются по регионам ЮФО среднедушевые доходы населения. Самые низкие характеристики (1,8-2,3 тыс. руб. в год) наблюдаются в республиках Ингушетия и Калмыкия, на уровне 3-3,3 тыс.руб. - в Дагестане, Адыгее, КБР и КЧР при 4,1-4,9 тыс.руб. в РСО-Алании, Краснодарском крае, Астраханской, Волгоградской и Ростовской областях.

В целях сравнения, по отдельным социально-экономическим и финансовым показателям, в таблице 2 проведена балльная оценка исследуемых регионов, по отношению к средним характеристикам ЮФО.

Важными показателями социально-экономического развития регионов являются критерии, определяющие финансовое состояние субъектов Федерации с позиций бюджетов, доходов и расходов территорий [4].

Отношение государственного долга к доходам бюджета, без учёта финансовой помощи из федерального бюджета, позволяет выявить долговую нагрузку на бюджет, увеличивающую риск неисполнения обязательств. При среднем размере этого показателя по РФ на уровне 34,9% и по ЮФО 40%, по регионам Южного Федерального округа он колеблется от 6,4- 9,9% в Ставропольском крае, Ростовской области, Краснодарском крае и Калмыкии; до 95,1% в РСО-Алании и 139,8% в КБР.

По объёму собственного бюджета (всех доходов региона за вычетом безвозмездных перечислений от других бюджетов) лучшие показатели имеют Краснодарский край (21942 млн. руб.) и Ростовская область (17803 млн.руб.), занимая, соответственно, 14-ое и 16-ое места в федеральном рейтинге, тогда как горские республики находятся на 65-79 местах (без учёта автономных округов).

В итоге, низким является и показатель, характеризующий долю собственных доходов, без учёта финансовой помощи бюджетов других уровней, в общем объёме региональных доходов. По РФ он равен 63,1%, по ЮФО - 42,9%. На этом фоне Волгоградская и Астраханская области, Краснодарский край, Ростовская область и Ставропольский край имеют характеристики в пределах от 70,7% до 60,1% (за-

нимая от 30-го до 53-го места в РФ). КЧР, РСО-Алания, КБР, Дагестан и Ингушетия находятся в конце федерального рейтинга с соответствующими показателями от 26,2% до 7,8%.

Отношение дефицита к доходам бюджета, характеризуя уровень превышения расходов над доходами и соответствие доходов инвестиционным потребностям региона, в Ростовской области, РСО-Алании, Калмыкии и Ингушетии находится в пределах от 4,15% до 3,64%, тогда как в Ставропольском крае, Дагестане, Астраханской области, Адыгее, КЧР и Волгоградской области является отрицательной величиной (от -0,81 до -5,96%), при 0,38% по РФ и -0,1% по ЮФО.

Вместе с тем, довольно высокой является доля средств, направляемых в бюджеты других уровней в расходах, составляющая от 10,3% в Ставропольском крае до 39,2-52,7% в КЧР, Адыгее, Дагестане, Ростовской области, при средних характеристиках по РФ 36,8% и ЮФО 33,9%.

Таблица 2

Балльная оценка (по социально-экономическим показателям)регионов в ЮФО, 2004г., %

Показатели	р. Ингушетия	р. Калмыкия	р. Дагестан	р. Адыгея	КЧР	КБР	РСО-Алания	Астраханская обл.	Ставропольский кр.	Ростовская обл.	Краснодарский кр.	Волгоградская обл.
Занятые в экон.	9	16	110	22	21	41	38	61	151	263	294	173
Доля занятых в экономике	36	110	83	96	95	90	105	120	108	118	113	127
Занятые к безр.	6	74	45	55	81	27	62	96	156	167	281	151
Фондовооружен.	75	102	92	87	114	75	94	146	101	94	107	113
Инвестиции душ.	14	104	67	54	73	80	68	224	110	98	210	97
Инвест. к осн. ф.	58	99	96	69	72	128	76	139	107	94	189	72
Объем производ.	24	54	58	72	90	91	96	121	130	149	150	162
-доля торговли и платных услуг	99	84	129	116	102	101	93	97	103	100	92	83
-доля промышл. и сельск. хоз-ва	80	109	71	91	105	102	108	96	105	108	102	123
Инвестиции к производству	59	188	114	74	80	87	71	182	83	65	138	59
Душ. дох. насел.	51	65	85	85	93	90	115	127	110	138	115	127
Доходы насел. к потребит. ценам	108	86	136	92	106	97	100	95	97	97	92	95
Отн. дох. бюджета к гос. долгу	43	178	58	52	40	13	18	82	275	211	181	44
Собственные дох.	5	35	45	16	17	17	30	65	173	294	362	142
Собственные доходы в общих	18	128	36	70	61	45	59	163	140	156	159	165
Платежи к налог. задолженности	146	12	254	82	60	15	87	84	117	102	121	121
Текущ. расходы к суммарным	95	97	104	102	95	102	100	104	103	99	97	101
Средства напр. в др. бюджеты	71	87	136	124	116	95	100	96	30	155	114	75
Доля прибыльных предприятий	85	99	98	88	99	75	83	105	118	121	120	107
Сальдо пр. и уб.	-2	-2	23	1	-4	-12	-20	76	240	113	538	250
Ср.-ар. баллы	54	86	92	72	76	68	74	114	128	137	179	119
Вариация	124	114	113	109	109	114	110	106	108	108	117	107
Взвешен. баллы	34	75	70	64	71	64	72	113	138	154	203	141
Рейтинг. баллы	28	66	61	59	65	56	66	107	128	142	173	132
Рейтинг. места	12	6-8	9	10	6-8	11	6-8	5	4	2	1	3

Авторские расчёты

Учитывая, что многие регионы Южного Федерального округа являются дотационными, подобное движение средств из региона в федеральный центр и, в больших объёмах, обратно не является рациональным, свидетельствуя о несовершенстве механизма финансовой помощи в стране.

По отношению текущих расходов к суммарным (по РФ и ЮФО 0,868), в КЧР, Ингушетии, Калмыкии и Краснодарском крае соответствующие показатели ниже, тогда как в других регионах колеблются от 0,872 до 0,901.

Оценка этого показателя характеризует долю капитальных расходов в структуре бюджета, что свидетельствует о его большей или меньшей инвестиционной направленности.

Важным показателем, характеризующим качество функционирования налоговой системы региона, является отношение задолженности по налогам к общему объёму налоговых платежей. По этому показателю лучшие характеристики имеют Дагестан (9,75%), Ингушетия (17%), Краснодарский край и Волгоградская область, с показателями в районе 21% (при среднем по РФ 32,4%), тогда как КБР и Калмыкия находятся в конце ранжированного ряда регионов ЮФО с соответствующими показателями 63,2% и 201,7%.

По сальдированному финансовому результату прибыльными являются крупные регионы, а также Дагестан и Адыгея, другие республики являются убыточными, находясь в федеральном округе на 73-79-ом местах.

С сальдированным финансовым результатом в целом коррелирует показатель доли прибыльных предприятий, колеблющийся по регионам ЮФО от 69,4-71,1% в Ставропольском и Краснодарском краях, Ростовской области до 50-44% в Ингушетии, РСО-Алании и КБР при средней характеристике по стране 60,4%, по ЮФО - 58,6%.

Анализ сопоставимых, балльных характеристик социально-экономического состояния и развития регионов Южного Федерального округа позволяет сделать ряд выводов (табл. 2):

- по большинству показателей (12 из анализируемых 19) самые худшие характеристики среди регионов ЮФО наблюдаются в Ингушской республике, особенно с позиций занятости в экономике и безработицы, душевых инвестиций, доходов населения, объёма производства и бюджетной обеспеченности;

- в республике Калмыкия наблюдается худшее отношение индексов среднедушевых доходов населения к потребительским ценам при самом высоком показателе в ЮФО по уровню капитализации производства (отношению инвестиций к объёмам производства);

- Кабардино-Балкарская республика характеризуется самыми худшими в ЮФО показателями государственного долга и удельного веса прибыльных предприятий, а в республике Северная Осетия-Алания наблюдается самый низкий показатель сальдированного финансового результата;

- республика Дагестан (наряду с Астраханской областью) негативно отличается превышением текущих расходов над суммарными, но имеет самое позитивное в ЮФО отношение индекса среднедушевых доходов населения к индексу потребительских цен;

- ряд регионов имеют лучшие в ЮФО характеристики по отдельным показателям: КЧР и Ингушетия по отношению текущих расходов к суммарным, Астраханская область по душевым инвестициям, Ставропольский край по минимальному удельному весу государственного долга, Волгоградская область по доле собственных доходов в совокупных;

- самое большое количество позитивных показателей наблюдается в Ростовской области (среднедушевые доходы населения, доля средств, направляемых в бюджеты других уровней, удельный вес прибыльных предприятий) и Краснодарском крае (по безработице, численности занятых в экономике, величине собственных доходов и, особенно, сальдированному финансовому результату субъектов хозяйствования);

- с позиций структуры производства наиболее высокий удельный вес промышленности и сельского хозяйства наблюдается в Волгоградской области, тогда как максимальный удельный вес торговли и платных услуг характерен для республики Дагестан.

Расчёты отраслевой структуры регионов ЮФО показывают, что в Ингушетии, Дагестане, Адыгее превалирует сфера услуг, тогда как в других регионах преобладающими являются отрасли материального производства.

Совокупный объёмный показатель, характеризующий результаты деятельности региональных экономик, в рамках имеющейся информации, исчислен как сумма промышленной и сельскохозяйственной продукции, объёма работ, выполненных собственными силами по договорам строительного под-

ряда, оборота розничной торговли, объёма платных услуг населению. По этому интегральному показателю размеры производства продукции и оказания услуг по регионам ЮФО колеблются от 7441 млн.руб. по республике Ингушетия до 501072 млн. руб. в Краснодарском крае.

Однако, характеристики объёмных показателей по регионам в большей мере отражают размеры субъектов Федерации, нежели результативность их деятельности. Более сопоставимыми в этом плане являются удельные характеристики, в том числе в расчёте на одного жителя региона.

Среднедушевой объём производства продукции и оказания услуг в 2004г. по регионам ЮФО колеблется от 15,6 тыс.руб. в Ингушетии и 35,3 -38,2 тыс. руб. в Калмыкии и Дагестане до 97,4- 106,1 тыс.руб. в Ростовской области, Краснодарском крае и Волгоградской области.

Данные аналитической группировки (табл. 3) по совокупному душевому результативному показателю деятельности региональных экономик позволяют сделать ряд выводов:

- в первую группу, с низким уровнем социально-экономического развития, входят Ингушетия, Калмыкия, Дагестан и Адыгея; во вторую, среднюю группу - КЧР, КБР, РСО-Алания, Астраханская область; третья, лучшая группа представлена Ставропольским и Краснодарским краями, Волгоградской и Ростовской областями;

- важнейшими факторами экономического роста и социально-экономического развития регионов являются общая численность и доля занятых в экономике (с учётом удельного веса безработных), фондовооружённость, уровень инвестиционной активности и воспроизводственной деятельности, структурный фактор (в виде как соотношения, так и доли материального производства и сферы услуг, так и отдельных отраслей в региональной экономике);

Таблица 3

Группировка регионов ЮФО по социально-экономическому состоянию, 2004г.

Группы регионов по произв., тыс. руб./ чел	Занятые в экономике, тыс. чел.	Доля занятых в эконом., %	Безработные к занятым %	Фондовоор., тыс. руб./ чел.	Инвест., тыс. руб./ чел.	Инвест. к осн. фондам, %	Объём произв., тыс. руб./ чел.	Доля пром. и с.х. в произв., %	Ср-душ. дох. нас., т.р./ мес.
До 50	280,3	29,6	17,5	301,6	5,1	5,1	34,1	41,1	2,5
50-80	289,7	37,5	5,9	363,0	9,5	6,6	65,2	48,1	3,8
Свыше 80	1576	42,6	1,8	351,4	11,9	8,0	96,7	51,2	4,4
Всего	715,2	36,6	8,4	338,7	8,8	6,6	65,3	46,8	3,6

Авторские расчеты

- следствием более высокого экономического роста являются растущие среднедушевые доходы населения, более высокий уровень жизни в краях и областях Южного Федерального округа;

- горские республики, находящиеся в первой и второй группах регионов ЮФО, характеризуются меньшей численностью занятых в экономике, при среднем, существенно большем, удельном весе безработных, относительно низкими уровнями инвестиционной активности и воспроизводства основных фондов (при существующих параметрах в течение 20-15 лет), примерно средней, характерной для ЮФО, структурой и специализацией производства, значительно меньшими объёмами производственной деятельности при низких среднедушевых доходах населения.

Количественный анализ оценки уровня и значимости отдельных факторов в функционировании региональных экономик можно осуществить с помощью корреляционно-регрессионного анализа.

Корреляционный анализ позволяет оценить тесноту связи различных факторов между собой и с результатами производства, выявить наиболее приоритетные, существенные признаки социально-экономического развития. Характеристики корреляции колеблются от нуля до единицы (чем ближе к единице, тем связь теснее), могут иметь знак плюс или минус, свидетельствуя о позитивном или не-

гативном влиянии того или иного показателя на другие, что позволяет их ранжировать по мере влияния на результаты и эффективность функционирования изучаемых экономических систем.

Регрессионный анализ, в рамках обоснования и использования соответствующих моделей, даёт возможность оценить эффективность единицы того или иного фактора с позиций его влияния на изучаемые результативные признаки. Коэффициент регрессии, находящийся при том или ином факторе в чаще применяемой линейной модели, характеризует на сколько единиц изменяется исследуемый результативный показатель при изменении соответствующего фактора на единицу. Такой ярко выраженный экономический смысл уравнений и коэффициентов регрессии позволяет использовать их для разработки нормативов, оценки эффективности и приоритетности факторов, обоснования прогнозов и управленческих решений.

При расчёте средних арифметических простых баллов все изучаемые социально-экономические показатели имеют равное значение. Именно такой подход используется в некоторых разработках при рейтинговой оценке регионов страны и муниципальных образований в отдельных субъектах Федерации.

Литература

1.Социально-экономическое положение Карачаево-Черкесской республике в 2004 году.- Черкесск: Карачаево-Черкессиястат. - 2005.

2. Регионы России: социально-экономические показатели. - М.: Госкомстат РФ. - 2004.

3. Рейтинг инвестиционной привлекательности Российских регионов// Эксперт. - 2003, №43; - 2004, №5.

4. Исследование относительной кредитоспособности субъектов РФ// http://www.akm.ru.

5.Комплексная оценка уровня социально-экономического развития субъектов РФ в 2003г.//Экономика и жизнь. - 2004.- №42.

ВЕРБЛЮДОВА В.А.

ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ АПК В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Переход к новому общественно-политическому строю привел к карди-нальному изменению социальной политики в АПК. Коммерциализация аг-рарной сферы, обусловленная становлением рыночных отношений и осуще-ствляемая в ущерб решению острейших социальных задач, способствовала обострению противоречий и снижению качества и уровня жизни сельского населения. Рынок социальных благ и услуг на селе приобрел нецивилизован-ный характер, ведущий к социальной эксклюзии наименее защищенных со-циальных слоев. Поэтому реформирование села нуждается в комплексном подходе, предусматривающем развитие многоукладности не только в произ-водственной, но и в социальной сфере.

Социально-экономическая структура социальной сферы села была не-однородной и в дореформенный период. Она включала:

" государственную собственность - крупные объекты социального назначения, которые находились в ведении федеральной власти, отдельных министерств и ведомств, состоявшие на балансе совхозов;

" муниципальную собственность - школы, детские дошкольные учре-ждения, больницы, амбулатории, предприятия торговли и бытового обслу-живания, культуры, физкультуры и спорта;

" кооперативно-колхозную собственность - объекты, состоявшие на балансе колхозов;

" кооперативную собственность - предприятия торговли, обществен-ного питания, бытового обслуживания, принадлежащие потребительской кооперации;

" общественную собственность - профсоюзные клубы, пионерские лагеря и другие лечебно-оздоровительные учреждения.

Деятельность по оказанию услуг осуществлялась и на основе частной собственности, но она

практически полностью относилась к сфере теневой экономики. Объем услуг, оказываемых частными лицами, был особенно зна-чителен в сельском жилищном строительстве, транспортном обслуживании. Характерной чертой социально-культурных отраслей сферы обслуживания была практически полная бесплатность или льготная оплата населением ока-зываемых ему услуг.

В настоящее время речь идет о принципиальных трансформациях в структуре собственности и организационно-правовых формах деятельности в сфере обслуживания сельского населения, связанных с включением ее в об-щее экономическое пространство, функционирующее по законам рыночной экономики. За последние годы ситуация в социальной сфере села крайне обострилась. В результате передислокации функций финансирования с феде-рального на территориальный уровень, дефицита территориальных бюджетов и кризисного положения сельскохозяйственных производителей резко сокра-тились инвестиции в социальное развитие села, что значительно увеличило разрыв в качестве среды обитания городского и сельского населения.

Несмотря на многочисленные попытки государства стабилизировать сложившуюся ситуацию и некоторые позитивные сдвиги, вызванные реали-зацией Федеральной программы "Социальное развитие села на период до 2010 года", кризис в социальной сфере села не удается приостановить, а сложившийся за многие десятилетия потенциал социальной инфраструктуры се-ла сокращается ускоренными темпами.

В пореформенный период 1991-2005 гг. российское село потеряло 49% детских садов, 28% начальных и основных школ, 38% участковых больниц, 25% клубных учреждений, 6 % библиотек, 10% почтовых отделений, практи-чески полностью была разрушена система бытового обслуживания сельского населения. При этом ввод в действие объектов социальной инфраструктуры села не увеличивается, что значительно снижает образовательные и куль-турно-бытовые возможности сельского населения, способствует снижению жизненного уровня селян, увеличивает дисбаланс в развитии города и дерев-ни. Демографическая ситуация на селе с каждым годом резко ухудшается. По сравнению с 2000 годом сельское население сократилось на 1104,5 тыс. чело-век. В результате вымирания села усиливается несоответствие между чис-ленностью населения и громадными размерами сельских территорий.

Рынок труда на селе по-прежнему остается сильно деформированным и фактически не выполняет ни одной из своих основных функций. По данным Госкомстата РФ общая безработица здесь превысила критический (10%) уро-вень (2004 г. - 11,0 %), особенно велика доля безработных среди сельской молодежи (2004 г. - 17,3 %). По данным Центра всероссийского мониторинга социально-трудовой сферы села, каждый четвертый сельский житель в тру-доспособном возрасте находится вне рынка труда, при этом 35 % сельчан из числа "не ищущих работу" указывают на то, что отчаялись ее найти.

Численность населения моложе трудоспособного возраста продолжает снижаться, и за последний год уменьшилась на 5,2 %. Сельские мужчины живут до пенсии (60 лет) только в 14 регионах, главным образом в южных республиках, а положительная тенденция увеличения численности женщин в трудоспособном возрасте в 2004 году прекратилась. Если данная тенденция сохранится, то в перспективе это выльется в смещение акцентов с проблемы безработицы на проблему дефицита кадров.

В составе экономически активного населения заметно сократилась доля лиц, имеющих высшее, неполное высшее и среднее профессиональное обра-зование. В большей части сельских регионов не заполнены вакансии учите-лей, медицинского персонала и других работников социальной сферы. Ситуация может обостриться в связи с оттоком кадров, вследствие отмены 25-процентной надбавки к заработной плате работникам сельской социальной сферы (ФЗ № 122 от 22.08.2004 г.).

Деформированность возрастной структуры молодого населения уже вызывает сложности с комплектованием сельских профессиональных учеб-ных заведений и отрицательно влияет на обеспеченность отраслей агропро-мышленного комплекса кадрами. То есть в ближайшем будущем нехватка трудовых ресурсов станет не локальным, а повсеместным явлением.

Причины данных явлений кроются: во-первых, в существенном сокра-щении финансирования социальной и производственной сферы села за счет всех источников; во-вторых, в преимущественно натуральной форме дохо-дов сельских жителей от личных подсобных хозяйств, которые используются для собственного потребления, а не для компенсации услуг социальной ин-фрастуктуры (жилищное строительство, удовлетворение культурно-образовательных потребностей, лечение); в-третьих, в уходе государства от решения вопросов социального развития сельских территорий.

Следствием этого является деградация российского села, влекущая за собой серьезные последствия: спад сельскохозяйственного производства; нарушение воспроизводственных процессов в АПК; формирование неблаго-приятных экономических условий деятельности для сельского хозяйства; увеличение социальной напряженности в сельской местности; снижение уровня благосостояния сельского населения.

Все эти явления свидетельствует о неэффективной социальной полити-ке государства в сельской местности. Так в связи с принятием 22 августа 2004 года Федерального закона "О внесении изменений в законодательные акты Российской Федерации", помимо прочих, были признаны утратившими силу следующие федеральные законы: "О государственном регулировании агропромышленного производства" и "О социальном развитии села". Ранее разработанные федеральные программы и меры по их реализации были осу-ществлены только частично, а некоторые программы вообще прекращены. К ним следует отнести: "Программу создания и сохранения рабочих мест в системе АПК на период 1998-2000 годов и на период до 2005 года", "Про-грамму развития аграрного образования на 2002-2005 годы и на период до 2010 года", постановление Правительства №117 от 10 февраля 2000 г. "О со-вершенствовании кадрового обеспечения агропромышленного комплекса".

В соответствии с принятыми федеральными законами "О внесении из-менений и дополнений в Федеральный закон "Об общих принципах органи-зации законодательных (представительных) и исполнительных органов госу-дарственной власти субъектов Российской Федерации" и "Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации" (ФЗ № 131 от 06.10.2003 г.), решение вопросов социального развития села было переадресовано регионам и органам местного самоуправления, которым не под силу самостоятельно справиться с тяжким бременем накопившихся со-циально-экономических проблем в силу их масштабности, глубины и застой-ного характера. Остается нерешенной и проблема муниципализации объек-тов социальной инфраструктуры. На начало 2004 года на балансе сельхоз-предприятий оставалось 43 млн. кв. м жилого фонда, школ на 200,6 тыс. ученических мест, детских дошкольных учреждений на 220,5 тыс. мест и т.д. Содержание и эксплуатация этих объектов финансируется в основном (81%) за счет сельхозпредприятий.

Еще одним проблемным фактором в современном развитии социаль-ной сферы села является модификация ее социально-экономической структу-ры. Задача этих преобразований - формирование новых, более эффективных с точки зрения удовлетворения потребностей сельского населения и учиты-вающих изменения в отношениях собственности в производственной сфере организационно-правовых форм услуговой деятельности и структуры мощ-ностей социальной сферы по формам собственности. До последнего времени этот процесс не имел достаточных научных обоснований и протекал во мно-гом самотеком, что привело к отрицательным последствиям. В частности, бесконтрольный процесс приватизации и коммерциализации, достаточно ши-роко развернувшийся в сфере бытового обслуживания, послужил важной при-чиной практически полного отлучения сельских жителей от бытовых услуг.

Следующим негативным фактором, определяющим современное разви-тие социальной инфраструктуры АПК, выступает противоречие между обще-ственными закономерностями развития социальной инфраструктуры обще-ства с особенностями ее развития в АПК. В масштабах общества государство создает систему норм и правил, регулирующих единство образовательной системы, здравоохранения, социальной защиты и т.п. в тоже время в сель-ской местности сложившаяся система социальной защиты населения оказа-лась малоэффективной и неспособной выполнять большинство возложенных на нее функций. Она обладает крайне ограниченными возможностями пере-распределения ресурсов в пользу наименее обеспеченных и наиболее нуж-дающихся слоев населения, поскольку базируется на системе всеобщих со-циальных трансфертов, субсидий, категориальных льгот. Основные объемы социальных трансфертов в такой системе попадают в распоряжение граждан, которые в меньшей степени нуждаются в социальной защите, но обладают достаточным политическим весом и влиянием, чтобы блокировать решения, ведущие к перераспределению социальных выплат в пользу бедных слоев на-селения. Так, например, около 20% малоимущих домохозяйств в сельской местности вообще не получают пособий. Малоимущими являются 40% сель-ского населения, однако право на пособия и льготы имеют лишь 68% из это-го числа, вследствие чего многие малоимущие остаются за пределами систе-мы социальной защиты.

Исследование проблем социальной инфраструктуры села будет непол-ным без учета так назы-

ваемой "теневой составляющей", которая стала не-отъемлемым компонентом современного российского общества. Весьма час-то удовлетворение социальных потребностей сельского населения определя-ется не законами, а теневыми отношениями, видоизменяющими весь меха-низм функционирования рынка социальных услуг на селе. По своей природе теневой рынок социальных услуг на селе основан на превращении нерыноч-ного товара (социальных гарантий, благ) в объект рыночных операций. Обу-словленные ограниченностью государственных ресурсов, соответствующие услуги (медицинские, образовательные и т.д.) номинально оставаясь бес-платными, становятся предметом купли-продажи и перестают быть равно доступными всем сельчанам.

Государственный рынок образования представляет собой масштабный теневой рынок, так как спрос здесь превышает предложение и порождает острую конкуренцию. В здравоохранении сложился, пожалуй, наибольший разрыв между гарантированными медицинскими услугами и реальным доступом населения к ним. Низкая обеспеченность сельских поселений стацио-нарными и амбулаторными лечебными учреждениями порождает невероят-ную конкуренцию на рынке медицинских услуг. Самое страшное, что на практике реальный объем медицинских услуг весьма ограничен и дифференцирован по качеству. При этом примечательно, что проводимые независимые социологические опросы показывают: взятки в сфере социальных услуг счи-тают "необходимой частью жизни, без которой ничего не сделать" более 12% сельчан, а еще 34,8 % сельских жителей полагают, что "взяток можно избежать, но с ними легче делать дела".

Эти явления нарушают механизмы конкуренции, нормальной рыноч-ной экономики, тормозят экономический рост, увеличивают накладные рас-ходы сельских жителей. Происходит неоправданное расслоение доходов, вы-зывающее социальное напряжение, неопределенность и риски в сфере соци-альных услуг, политическую нестабильность в сельской местности.

Качественные методы не могут дать количественных данных о теневом рынке социальной инфраструктуры, в силу закрытости его от внешнего на-блюдения. Но данные неофициальных источников и собственные наблюде-ния автора свидетельствуют о колоссальных размерах, глубине и правовой застойности данного явления. Так, согласно данным фонда "ИНДЕМ", ве-дущего лонгитюдные исследования коррупционных процессов в России, коррупция в России конца 90-х гг. вошла в стадию формирования коррупци-онных сетей, основными издержками которой является разрушение государственной системы, правоохранительных органов, торможение нормального экономического развития.

Сложившаяся на сегодняшний день в России в целом, и АПК в частно-сти модель социальной политики в силу ее крайней неэффективности не мо-жет быть устойчивой в течение длительного времени, и вместо того, чтобы способствовать становлению социально-рыночной экономики на селе, бло-кирует ее развитие.

Проведенные информационно-аналитические исследования свидетель-ствуют о неудовлетворительном состоянии социальной инфраструктуры на селе и требуют принятия неотложных стабилизационных мер, которые долж-ны носить комплексный программный подход и быть направлены на: интен-сификацию развития сети объектов социальной инфраструктуры; повышение качества и уровня жизни сельского населения; снижение сельской бедности; формирование трудовых ресурсов; создание и сохранение рабочих мест; ма-териальное стимулирование работников социальной сферы; кадровое обес-печение сельского хозяйства; муниципализацию объектов социальной ин-фраструктуры и т.д.

Учитывая особенности села как социально-территориальной подсисте-мы общества можно констатировать, что преодоление обострившихся про-блем села, хронического отставания его социальной инфраструктуры воз-можно лишь путем:

- включения социальной сферы села в рыночные отношения для дости-жения социально-экономического равновесия между городом и деревней;
- приоритетности государственной поддержки социальной сферы села;
- ускорения передачи социальной сферы местной власти с упорядочени-ем налогообложения на содержание ее объектов всех товаропроизводителей, расположенных в сельской местности, а также в городской, если производст-во связано с эксплуатацией ресурсов села;
- предоставления сельхозпредприятиям, продолжающим содержать объ-екты социальной сферы гарантий, льгот в реализации продукции, кредито-вании, применение к ним поощрительных мер;
- снижения сельхозпредприятиям налогов, включая и земельный, про-порционально затратам

на содержание остающихся у них объектов;

- поощрения создания потребительских кооперативов, агропромышлен-ной интеграции (объединений, ассоциаций, агрокомбинатов) и других форм объединений различных землепользователей по социальному обслуживанию населения;

- предоставления льгот и компенсаций работающим на селе специали-стам социально-культурных отраслей.

В настоящее время Правительством предпринимаются активные меры по стабилизации обстановки в аграрном секторе, поиску путей развития аг-ропромышленного комплекса в новых экономических условиях. Так в соот-ветствии с Федеральной целевой программой "Социальное развитие села до 2010 года" стратегическими целями социальной политики на селе на бли-жайшую перспективу являются: достижение ощутимого улучшения матери-ального положения и условий жизни в сельской местности; обеспечение эф-фективной занятости сельского населения, повышения качества и конкурен-тоспособности рабочей силы; гарантия конституционных прав граждан в об-ласти труда, социальной защиты населения, образования, охраны здоровья, культуры, обеспечения жильем; переориентация социальной политики на се-мью, обеспечение прав и социальных гарантий, предоставляемых семье, женщинам, детям, молодежи; нормализация и улучшение демографической ситуации в сельской местности, снижение смертности населения, особенно детской и граждан трудоспособного возраста; модернизация и эффективное развитие социальной инфраструктуры.

Механизмом реализации социальной составляющей этой программы являются федеральные целевые программы по электрификации, газификации и водоснабжению села, дорожному строительству, развитию средств связи, радиовещания и телевидения в сельской местности, а также разрабатываемые в регионах комплексные программы социального развития села. Реализация этих программ должна обеспечить: формирование необходимой среды оби-тания и жизнедеятельности сельского товаропроизводителя; формирование системы сельского расселения; восстановление, развитие и обеспечение со-держания социальной инженерной инфраструктуры села.

Окончательное самоустранение государства от проблем социального развития села невозможно еще и потому, что муниципальный сектор еще только формируется и в силу объективных причин, таких как неотработан-ность нормативно-правовой базы деятельности муниципальных органов вла-сти, слабой финансовой обеспеченности, недостаточности опыта организа-ционно-хозяйственной деятельности муниципальных структур не может счи-таться вполне сложившимся. Развитие же частного сектора в социальной сфере характеризуется нестабильностью и неопределенностью. Заинтересованность частного капитала в производстве социальных услуг отсутствует, так как зачастую выгоды от их создания могут получать и третьи лица, не не-ся при этом никаких издержек по производству. Помимо этого коммерческие социальные структуры сталкиваются с множеством проблем - отсутствием достаточной правовой базы, организационными сложностями, отсутствием системы мер поддержки малого предпринимательства, несовершенством на-логовой системы и т.д.

Таким образом, оценив проблемы и тенденции развития социальной инфраструктуры села в современных условиях можно констатировать, что в целях создания на селе среды обитания, позволяющей воспроизводить на расширенной основе полноценный демографический потенциал, социальная инфраструктура АПК должна устойчиво развиваться на многоукладной ос-нове, предусматривающей сочетание всех форм собственности, а также бес-платной и платной форм обслуживания при сохранении основных позиций в социально-культурных отраслях за государственным и муниципальным секторами, гарантированном обеспечении населения бесплатными услугами в пределах государственных минимальных социальных стандартов, установ-ленных для сельской местности.

ГЕРАСИМЕНКО В.А.

БЮДЖЕТНЫЕ ТРАНСФЕРТЫ - КООРДИНАТНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОСТРАНСТВЕННОЙ ПОЛЯРИЗАЦИИ

Диспропорциональность в функционировании и развитии экономики различных регионов есть объективная тенденция динамики пространственно-консолидируемой системы хозяйствования. Формирование эффективно функционирующей модели бюджетного трансфертизма является основой по-

строения рациональной системы экономических отношений между федеральным центром и регионами, поскольку он оптимизирует систему налогообложения в аспекте перераспределения финансовых ресурсов между экономически развитыми и экономически слабыми регионами. Таким образом, на практике бюджетный трансфертизм выступает как законодательно-регламентированное разделение бюджетных полномочий между различными иерархически-организованными уровнями исполнительной власти в сфере доходно-расходной региональной экономической политики.

Хотя бюджетные трансферты существовали и в рамках жесткого административно-централизованного управления, они, тем не менее, при их эффективном формировании и использовании оказались органично встроенными в механизм современного фискального федерализма. Это означает, что экономическая основа федеративного устройства России - в построении сложной системы межрегионально-бюджетных отношений, обеспечивающих консолидацию в центре финансовых ресурсов с целью их последующего перераспределения и использования для поддержки социальной сферы слабых регионов и экономической сферы сильных регионов.

Бюджетные трансферты практически исчерпывают все координатное пространство внефискально-финансовых взаимоотношений между центром и регионами, поскольку отсутствие трансфертного перераспределения лишает экономического смысла бюджетные отношения в федеративном государстве.Принципиальный механизм образования и использования бюджетных трансфертов включает - многоуровневую систему налогообложения на основе раздела полномочий в сфере сбора налогов, введения целевых федеральных трансфертов регионам на развитие социальной сферы (образования, здравоохранения, социального обеспечения), создания системы "выравнивающих" платежей.

Территориальная экономика формирует механизм "точечного" развития, а, следовательно, и механизм свой ограниченной ("точечной") эффективности, что, в свою очередь, еще более стимулирует неравномерную пространственно-локальную концентрацию природных факторов, трудовых ресурсов и финансовых капиталов. Обозначенный пространственно-дискретный характер движения регионального производства порождает аритмичность его состояния в территориальных фрагментах, а это уже неизбежно приводит к определенной степени полярности экономического развития в виде чрезмерной насыщенности базовых ресурсов производства в одой местности при их явной недостаточности - в другой.

В теоретическом аспекте возникает модель пространственно-волнового движения территориально-организованного производства, в рамках которой экономическая динамика приобретает одновекторно-направленное развитие. Основным инструментом "волнового" развития региональной экономики становится доминирующее влияние развитых "зон" экономики (повышенной инвестиционно-инновационной активности) на состояние производства депрессивных зон (характеризуемых недостаточностью концентрации трудовых, капитальных и инновационных ресурсов, не позволяющей обеспечить эффективное развитие данной зоны). Соответственно, формируется и механизм структурирования и перераспределения инвестиционных ресурсов.

К числу негативно-экономических "зон", возникающих в результате как пространственной поляризации экономики, относятся территории с минимальной инновационной активностью (способные только воспроизводить технологические и организационные новации, создаваемые в зонах позитивной поляризации), отталкивающие эффективные формы предпринимательской активности (поскольку не обладают необходимой инфраструктурой), зоны преимущественно сырьевой специализации регионального производства.

Поскольку возникновение пространственной поляризации как устойчивого феномена организации, функционирования и развития территориального построения производства непосредственно предопределяет качественные экономические характеристики условий и результативности хозяйствования в данном регионе (в том числе - качество, уровень и условия труда и быта населения региона, уровень издержек, производственный потенциал регионального производства, его реальную конкурентоспособность), то оно, тем самым, вызывает и настоятельную необходимость активного и эффективного использования такого инструмента преодолевающей ее минимизации, как бюджетные трансферты.

Структурное строение феномена пространственной поляризации мож-но представить как сочетание объективных и субъективных факторов, усиливающих степень пространственной поляризации региональной экономики, балансирующим противодействием которому выступают межбюджетные трансферты.

В технологическом аспекте пространственная поляризация означает закрепление функций основного и вспомогательного производства за определенными территориями, своего рода пространственную деформацию системы общественного разделения труда на уровне территориальной организации производства. Возникает новый вид территориально-экономических отношений ("центр - полупериферия - периферия"), развитие которого становится фактором угрозы экономической целостности для всякой страны.

Поскольку в среднесрочной перспективе (2006-2010 годы) предостав-ление межбюджетных трансфертов будет осуществляться посредством соз-данных (в соответствии с Бюджетным кодексом РФ) формами финансовой поддержки регионов, то конкретными трансфертными инструментами выступают следующие федеральные фонды - финансовой поддержки субъектов РФ, софинансирования социальных расходов, реформирования региональных и муниципальных финансов, регионального развития и фонд компенсаций.

Основной элемент межбюджетных трансфертов - Федеральный фонд финансовой поддержки субъектов РФ, который образуется в структуре федерального бюджета именно в целях выравнивания бюджетной обеспеченности субъектов страны. Его формирование и распределение регламентируется специальной методикой (утвержденной постановлением Правительства Российской Федерации от 22 ноября 2004 г. № 670 "О распределении дотаций из Федерального фонда финансовой поддержки субъектов Российской Федерации").

В соответствии с действующим бюджетным законодательством объем данного трансфертного фонда, подлежащий утверждению на очередной финансовый год, определяется путем увеличения объема указанного Фонда, утвержденного на текущий финансовый год, на прогнозируемый в очередном финансовом году уровень инфляции (индекс потребительских цен). Таким образом, размеры фонда определяются не внутренними реальными потребностями экономики регионов, а уровнем инфляции, что отнюдь не способствует его эффективному размеру и использованию, - ведь, согласно предложенной логике, уменьшение темпов инфляции должно соответственно уменьшить и объем данного трансферта. Однако логика потребностей региональной экономики не всегда соответствует логике инфляционной макроэкономики.

Аналогичный механизм формирования присущ и трансфертному Федеральному фонду софинансирования социальных расходов, которые теорети-чески должны быть профинансированы субъектами РФ в полном объеме, поскольку эти расходы отнесены к приоритетным расходным обязательствам субъектов РФ. Рассматриваемый фонд приобретает сложную структуру, поскольку в его составе на 2006-2008 годы предусматриваются специальные субсидии на частичное возмещение расходов бюджетов субъектов - по осу-ществлению мер социальной поддержки ветеранов труда и тружеников тыла; по выплате государственных пособий гражданам, имеющим детей; по обес-печению социальной поддержки реабилитированных лиц и лиц, признанных пострадавшими от политических репрессий; по предоставлению гражданам адресных субсидий на оплату жилья и коммунальных услуг.

Однако в механизме формирования объема данного фонда имеются и определенные отличия - на 2006-2008 годы он сформирован не только с учетом прогнозируемого в очередном финансовом году уровня инфляции (индекса потребительских цен), но и с учетом необходимости доведения уровня софинансирования из федерального бюджета расходов по предоставлению гражданам субсидий на оплату жилья и коммунальных услуг до 15 процентов от расчетных расходов бюджетов регионов.

Трансфертный фонд реформирования региональных и муниципальных финансов направляется на реализацию программ реформирования региональных и муниципальных финансов, погашение и обслуживание долговых обя-зательств, развитие социальной инфраструктуры, реализацию социально зна-чимых мероприятий и проектов. Субсидии из фонда предоставляются субъектам РФ и муниципальным образованиям, отобранным на конкурсной основе.

Незначительный объем фонда (на 2006 год планируется увеличение объема Фонда по сравнению с 2005 годом до 1,4 млрд. руб.) отодвигает формирование полноценных региональных финансовых рынков на отдаленную перспективу. Столь же ограничен Федеральный фонд регионального развития. Сформированный с целью повышения уровня социально-экономического развития субъектов РФ, он будет реализован на формализованной основе в рамках единой системы межбюджетных трансфертов и предоставляться на условиях софинансирования с учетом уровня бюджетной обеспеченности субъектов и потребности в получении соответствующей финансовой помощи.

Научно-аналитическое издание

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ВЕСТНИК РОСТОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА

2006

Номер 2 (АПРЕЛЬ)

Редактор *Е.В. Колонкина*
Технический редактор *М.К. Синеев*
Компьютерная верстка *Ю.А. Тимошенко*
Дизайн обложки *О.Ф. Жуковой*

ИБ № 3143
Лицензия ЛР № 65-41 от 01.09.99 г.

Сдано в набор 05.04.2006. Подписано в печать 15.04.2006.
Формат 60×84 1/8. Бумага офсетная. Гарнитура OfficinaSerif.
Печать офсетная. Усл. п. л. 18,60. Уч.-изд. л. 12,56.
Тираж 576 экз. Заказ № .

ЗАО "Сулинполиграфсервис".
346350, г. Красный Сулин, ул. Ленина, 9.
Тел.: 8-86367-5-20-57.