ECONOMIC HERALD of ROSTOV STATE UNIVERSITY

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ВЕСТНИК РОСТОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА

3
НОМЕР

МАЙ

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
заслуженный деятель науки РФ, 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

АПРАКСИМОВА О.А.
ВЛИЯНИЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ИЗМЕНЕНИЙ НА СТРУКТУРУ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ ОТРАСЛИ.....6

МАЛАХОВ Р.Р.
ФАКТОРЫ ВЛИЯНИЯ НА ИННОВАЦИИ И ИНВЕСТИЦИИ В СФЕРЕ ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ.....10

МЕГАЕВА С.В.
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРИРОДА, СУЩНОСТЬ И РОЛЬ (МЕСТО) АКТИВОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВЕННО-ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ.....14

МЕЛЬНИК Т.П.
ХРОНОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОТНОШЕНИЙ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ (БАНКРОТСТВА) В ДОРЕВОЛЮЦИОННОЙ РОССИИ.....20

МОЗГОВОЙ И.В.
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРИРОДА СТИМУЛИРОВАНИЯ ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....25

МУРУГОВ Е.И.
КОНЦЕПТУАЛЬНЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИЙ.....30

НОР-АРЕВЯН К.Л.
НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ КЛАССИФИКАЦИИ ПРАВ АКЦИОНЕРА.....36

КОМАРОВ Д.А.
МЕХАНИЗМЫ ФОРМИРОВАНИЯ РАЦИОНАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ АГРАРНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В КОНТЕКСТЕ ИМПЕРАТИВА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ВОСПРОИЗВОДСТВЕННОЙ САМОДОСТАТОЧНОСТИ.....41

ЛАШКО С.И.
ПРОЦЕССЫ ГЛОБАЛИЗАЦИИ И ИНТЕРНАЛИЗАЦИИ В РАЗВИТИИ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ АЛЬЯНСОВ.....45

ЧАЛОВА А.И.
НАУЧНО-ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ МОЛОЧНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ.....50

ЧЕЧЕНОВ А.А., КАЛОВ, З.А., КУРШАЕВА Ф.М., МАЗЛОЕВ Р.Б.
ВИДЫ И СПЕЦИФИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ПЕНСИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ В РОССИИ.....55

ИОХИН В.Я., МАРТЫНЧУК О.И.
О НЕКОТОРЫХ АСПЕКТАХ ПРОЦЕССА ПОСТИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ.....60

ТРУНОВ А.В.
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ "ФИНАНСОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ГРУППА".....64

СУРЖКО А.С.
КЛАСТЕРЫ: СУЩНОСТЬ, ФОРМЫ, ПЕРСПЕКТИВЫ.....67

ТУПЧЕНКО Ю.М.
НАЛОГОВЫЕ ЛЬГОТЫ И РЕГИОНАЛЬНАЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ.....68

СУРЖКО А.С.
СУЩНОСТНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ КЛАСТЕРИЗАЦИИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ.....70

ТУПЧЕНКО Ю.М.
ОСНОВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ НАЛОГОВЫХ ЛЬГОТ.....72

БЕЛОКРЫЛОВ К.А.
СТРАХОВАНИЕ ОТВЕТСТВЕННОСТИ КАК УСЛОВИЕ ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ ОППОРТУНИСТИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ СУБЪЕКТОВ РЫНКА ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК.....73

БУРЯКОВ Г.А.
ВЛИЯНИЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ НА ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ ИНСТИТУТОВ.....78

ЗАЙЦЕВА Т.В.
ВЛИЯНИЕ "НОВОЙ ЭКОНОМИКИ" НА ФОРМИРОВАНИЕ МОДЕЛИ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОСТРАНСТВА В РОССИИ.....84

ГАГАЦЕВ Т.А.
КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ВКЛЮЧЕНИЯ АУДИТА ЭФФЕКТИВНОСТИ В ОТЕЧЕСТВЕННУЮ СИСТЕМУ БЮДЖЕТНОГО КОНТРОЛЯ.....88

ЧЕПИКОВ Э.В.
РАВНОВЕСИЕ ШТАКЕЛЬБЕРГА В МОДЕЛИ ДВУХПЕРИОДИЧЕСКОЙ КОНКУРЕНЦИИ ЗА РАЗРАБОТКУ ИННОВАЦИИ.....91

ДЕНИСОВ Д.А., НАТАЛУХА И.Г.
ВЫЖИВАНИЕ ИРРАЦИОНАЛЬНЫХ ТРЕЙДЕРОВ В ДОЛГОСРОЧНОМ РАВНОВЕСИИ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ НА ФИНАНСОВЫХ РЫНКАХ.....95

ИНОЗЕМЦЕВА С.А., ЛАБУШКИН Ю.Г.
МОДЕЛИРОВАНИЕ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ И ГОСУДАРСТВЕННЫХ ДОХОДОВ В УСЛОВИЯХ МЕЖДУНАРОДНОЙ МОБИЛЬНОСТИ КАПИТАЛА.....98

КОРОБЕЙНИКОВ Д.А.
МОНИТОРИНГ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ В СИСТЕМЕСЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ КРЕДИТНОЙ КООПЕРАЦИИ.....100

РОСЛЯКОВА Т.Н.
ПРАКТИЧЕСКАЯ РЕАЛИЗАЦИЯ МЕСТНОГО НАЛОГОООБЛОЖЕНИЯ.....105

ЛЕВЧУК В. В.
ОСОБЕННОСТИ КЛАССИФИКАЦИОННЫХ ХАРАКТЕРИСТИК ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ.....111

ТКАЧЕВА О.А.
МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ: ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ.....120

МУРУГОВ Е.И.
КОНЦЕПТУАЛЬНЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИЙ.....126

ЧЕЧЕНОВ А.А., КАЛОВ З.А., КУРШАЕВА Ф.М., МАЗЛОЕВ Р.Б.
ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ МОДЕРНИЗАЦИИ ПОРЯДКА РАСЧЕТА ТРУДОВЫХ ПЕНСИЙ.....132

ГАВРИНЕВ О.В.
КОНЦЕПЦИЯ РЕИНЖИНИРИНГА КАК НОВАЯ СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВЫХ ОПЕРАТОРОВ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ.....138

ЕРЕМЕЕВ С.С.
МАРКЕТИНГОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ..143

ИМАНОВА М.Г.
УПРАВЛЕНИЕ КАПИТАЛИЗАЦИЕЙ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ.....148

АНДРЕЕВА А.В., БУРЯКОВ Г.А.
ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ СТРАХОВОГО РЫНКА МАКРОРЕГИОНА.....152

САЛОМАТИН В.А.
СТРАТЕГИИ ПОЗИЦИОНИРОВАНИЯ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ НА РОССИЙСКОМ ТАБАЧНОМ РЫНКЕ.....157

КАПУСТИН И.Г.
УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ И ВОСПРОИЗВОДСТВО ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА В УСЛОВИЯХ ДЕМОГРАФИЧЕСКОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ.....163

КАРГИНА Н.Г.
РАЗВИТИЕ КОРПОРАТИВНОГО ФОРМООБРАЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ (НА ПРИМЕРЕ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА).....169

КРАСНОШТАНОВА А.В.
К ВОПРОСУ О ФОРМИРОВАНИИ ИНФОРМАЦИОННОГО КАПИТАЛА В ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ.....172

БЕЛОКОПЫТОВ И.А.
ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ ОСНОВНЫХ КАТЕГОРИЙ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЦЕССА.....175

ЗЫБИН А.Я.
НОВЫЙ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ МЕХАНИЗМ РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА АЛКОГОЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПРОТИВОРЕЧИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО ПРОЕКТИРОВАНИЯ.....180

БЕЖЕНКОВ С.А.
РАЗВИТИЕ ФИЛИАЛЬНОЙ СЕТИ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ.....183

АЛИМОВА Л.И.
ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ДВИЖЕНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ Г. НОВОРОССИЙСКА НА ОСНОВЕ МАРКОВСКИХ МОДЕЛЕЙ.....187

КРЕЙНИНА О.А.
ФОРМИРОВАНИЕ РЫНКА ЗЕМЕЛЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ В РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ.....192

ГОНЧАРОВА О.В.
ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОГО КАПИТАЛА НАЦИОНАЛЬНЫХ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ.....197

МОРОЗОВА А.В.
ПОДХОД ШЕПЛИ К ИЗМЕРЕНИЮ И ДЕКОМПОЗИЦИИ БЕДНОСТИ.....202

ИБРАГИМОВА Н.В.
ПРЕДПОСЫЛКИ ФОРМИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНО-ОРИЕНТИРОВАННОЙ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ.....210

АНДРЕЕВА О.В., ФЕДОРЕНКО А.А.
МОДЕРНИЗАЦИЯ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНСТРУМЕНТОВ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В МАКРОРЕГИОНЕ.....215

ШОГЕНОВ Х.С. ЭШТРЕКОВ Р.С.
ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ИНЖЕНЕРНО - ТЕХНИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА.....219

МОШКИН И.В.
ГЕНЕЗИС ЭЛЕКТРОННОГО БИЗНЕСА: КАТЕГОРИАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ.....222

КАЛОВ З.А., КУРШАЕВА Ф.М. ХАРЗИНОВА Л.Л.
СТРУКТУРНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ ИНСТИТУТА ПЕНСИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РОССИИ.....227

ШОГЕНОВА А.С. ЭШТРЕКОВ Р.С.
МОДЕРНИЗАЦИЯ НАПРАВЛЕНИЙ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В КАБАРДИНО-БАЛКАРСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ.....235

КАНДОХОВА Д.М. ХАЛАКОЕВ А.М.
ОЦЕНКА ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ТЕРРИТОРИИ С РАЗВИВАЮЩЕЙСЯ ЭКОНОМИКОЙ.....238

КАЛИТВАНСКИЙ Ю.А.
МЕСТО И РОЛЬ ДИСТРИБЬЮТОРСКОЙ ФИРМЫ В СУБЪЕКТНО-ОБЪЕКТНОЙ СТРУКТУРЕ ОТРАСЛЕВОГО РЫНКА РЕГИОНА.....242

МОРКОВКИН А.В.
ОСНОВЫ ИНФОРМАТИЗАЦИИ КАЗНАЧЕЙСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ.....247

ВАСИЛЬЕВ Д.Ю.
БАНКОВСКАЯ ПЛАСТИКОВАЯ КАРТА КАК ОСНОВНОЙ ПЛАТЕЖНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ЭТАПА СТАНОВЛЕНИЯ ЭЛЕКТРОННЫХ ДЕНЕГ.....252

НЕБЕЖЕВ А.Х., КАБУЛОВА О.П., БЕЕВ С.А.
РЫНОЧНОЕ ФОРМИРОВАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА.....256

ВЫГОЛОВСКАЯ А.С.
МЕТОДЫ АНАЛИЗА И ОБОСНОВАНИЯ МАРКЕТИНГОВОЙ ПОЛИТИКИ НА РЕГИОНАЛЬНОМ РЫНКЕ САНАТОРНО-ОЗДОРОВИТЕЛЬНЫХ УСЛУГ.....262

ЖУК А.А.
НАПРАВЛЕНИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ РЫНКА ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ ЗАКУПОК В РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ.....264

ЛЫКОВА О.А.
ТРАНСАКЦИОННЫЙ АНАЛИЗ ЭВОЛЮЦИИ ПРАВ СОБСТВЕННОСТИ.....269

БОРТНИК Е.М., СКАЧКОВА Л.С.
ФОРМИРОВАНИЕ ОТРАСЛЕВОГО РЫНКА УСЛУГ ПО ПОДБОРУ ПЕРСОНАЛА: СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ.....274

ЛАЗАРЕВА Е.И.
КЛАСТЕРНАЯ ПОЛИТИКА ЭФФЕКТИВНОЙ ИНТЕГРАЦИИ РЕГИОНА В ПРОЦЕСС КАЧЕСТВЕННОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА.....279

ЯНЖИНОВА Н.А.
РОЛЬ ИНСТИТУТА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В СГЛАЖИВАНИИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОЛЯРИЗАЦИИ.....285

КУДАЕВ А.Ю., СКОРЕВ М.М.
ФИНАНСОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА: МОНИТОРИНГ КРИТИЧЕСКИХ СИТУАЦИЙ.....290

ДВОРНИКОВ Н. Н.
РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ И РАЗМЫВАНИЕ ПРАВ СОБСТВЕННОСТИ В ТРАНЗИТИВНОЙ ЭКОНОМИКЕ.....295

АШАБОКОВ Т.М., ТЕМИРЖАНОВ А.Т., ТЕУВАЖУКОВ Б.Д.
РАЗРАБОТКА РЕГИОНАЛЬНОЙ МОДЕЛИ ОПТИМИЗАЦИИ ЗОНАЛЬНОГО РАЗМЕЩЕНИЯ ОТРАСЛИ.....299

БЖЕДУГОВА А.Н., КОЧЕСОКОВА И.Х., ТАШИЛОВА З.Х.
ПОТЕНЦИАЛ И ПАРАМЕТРЫ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА ПЛОДООВОЩНОЙ ПРОДУКЦИИ....303

АПРАКСИМОВА О.А.

ВЛИЯНИЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ИЗМЕНЕНИЙ НА СТРУКТУРУ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ ОТРАСЛИ

Традиционно считается, что среди факторов, определяющих возникновения естественной монополии (ЕМ) в отрасли, особенности технологии, обладающей свойством положительной отдачи от масштаба, имеют превалирующее значение. Естественную монополию, возникшую в силу предопределяющего влияния этих факторов часто называют "технологической" [2, с. 13]. В случае технологического происхождения естественной монополии кривая долгосрочных средних издержек имеет L-образную форму, т.е. долгосрочные средние издержки снижаются по мере роста объема выпуска и отрасль характеризуется устойчивой субаддитивностью функции издержек.

Традиционное принятие технологического происхождения естественной монополии в качестве определяющего фактора имеет сильную аргументацию. Главными причинами эффекта издержек в таких отраслях являются технология передачи и прямая связь с потребителем. Мощность инфраструктурных сетей возрастает значительно больше, чем затраты на их эксплуатацию. Следовательно, дешевле осуществлять передачу через длинные и мощные линии.

При необходимости можно проложить вторые пути, построить дополнительные линии электропередачи, но действующая в отрасли фирма-монополист сделает это с гораздо более низкими издержками, чем ее возможные новые конкуренты. Все эти факторы обусловливают высокие первоначальные издержки в этих отраслях. И эти издержки могли бы дублироваться, если бы две или более компании старались охватить один и тот же рынок. Поэтому конкуренция в таких отраслях неэффективна и бесполезна [12, с. 102].

Б. Бехлинг также считает неэффективность конкурентного дублирования важным фактором естественной монополии: "Конкурентное дублирование приводит к переизбытку общих инвестиций и более высоким издержкам на единицу продукции. Общие мощности оказываются большими, чем это необходимо рынку, и никто из конкурентов не достигает максимальной эффективности по издержкам и экономному использованию капитальных ресурсов. Общественная целесообразность также требует минимума труб, бассейнов и другого распределительного оборудования, необходимого для обслуживания" [15, p. 36].

Идентификация естественных монополий в соответствии с Законом "О естественных монополиях" в России также осуществляется на основе технологических признаков. "Естественная монополия - состояние товарного рынка, при котором удовлетворение спроса на этом рынке эффективнее в отсутствие конкуренции в силу технологических особенностей производства (в связи с существенным понижением издержек производства на единицу товара по мере увеличения объема производства), а товары, производимые субъектами естественной монополии, не могут быть заменены в потреблении другими товарами, в связи с чем спрос на данном товарном рынке на товары, производимые субъектами естественных монополий, в меньшей степени зависит от изменения цены на этот товар, чем спрос на другие виды товаров" [13, ст. 3].

Таким образом, структура естественной монополии в отрасли обусловлена технологией производства, а изменение технологии должно влиять на изменение кривой долгосрочных издержек и самой рыночной структуры. Ликвидация необходимости передачи (распределения) продукции и услуг через крупные и дорогие инфраструктурные сети должно вести к снижению технологических барьеров в отрасль и реструктуризации естественной монополии.

Однако с периода появления теории естественной монополии, отразившей практику хозяйствования, в которой роль отраслей естественных монополий начала играть все большее значение и потребовала государственного регулирования, список естественно монопольных отраслей практически не изменился. Так, в 1938 г. к естественным монополиям относили службы по производству и передаче электроэнергии и газа, железнодорожный транспорт, телефонную связь, службы водоснабжения городов [15, p. 18-19]. В 2000 г. к обычному перечню добавляют уличное освещение, а также порты, аэропорты и терминалы [14]. Расширение списка естественных монополий может быть обусловлено

либо изменением или по меньшей мере уточнением самого понятия естественной монополии, которое теперь позволяет с большей точностью идентифицировать субъектов ЕМ в экономике, либо более пристальным вниманием экономистов, исследующих естественные монополии, к другим сферам проявления феномена, либо изменением самих отраслей, в которых вдруг начали появляться естественные монополии до того отсутствовавшие. Однако в любом случае традиционные отрасли по-прежнему возглавляют список, несмотря на радикальные или улучшающие технологические изменения за более чем вековую историю естественных монополий.

В телекоммуникационной отрасли, всегда являвшейся примером "классической" естественной монополии, в последние годы происходят глубокие технологические изменения, радикально меняющие образ отрасли. Что же происходит при этом с естественной монополией?

К числу основных технологических факторов, определяющих тенденции изменения форм и содержания телекоммуникаций, относятся следующие:

- широкое внедрение технологий беспроводной подвижной (мобильной) связи, в том числе сотовой;
- цифровизация передачи и коммутации данных в стационарных (фиксированных) сетях;
- развитие технологий пакетной коммутации, связанное с Интернет;
- конвергенция сетей, процессов и услуг.

Развитие мобильной связи сегодня является одной из наиболее значимых тенденций в индустрии телекоммуникаций. Идея подвижной связи появилась в 1971 г., в 1978 г. была создана первая опытная сеть. В середине 80-х г.г. прошлого века абонентами сотовой подвижной связи (СПС) во всех странах мира были около 200 тыс. пользователей. Однако уже в 1997 г. сотовая трубка становится самым популярным товаром. В 2005 г. сети подвижной связи существуют более чем в 170 странах всех континентов и представляет услуги 1 млрд абонентов.

Основным показателем развития СПС является уровень проникновения сотовой связи - число абонентских терминалов на 100 человек населения. Сегодня в экономически развитых странах этот показатель составляет от 30% до 70% (для сравнения - уровень стационарной телефонии в среднем в мире составляет 10-12%, в ведущих странах мира - 50-60% и более.) По прогнозам экспертов в ближайшие 10-15 лет обеспеченность населения средствами подвижной телефонной связи в промышленно развитых странах может достигнуть 60-80%, т.е. мобильный телефон станет более распространенным, чем стационарный [10, с. 51].

В России число пользователей современными средствами связи растет быстрыми темпами. С начала 90-х гг. XX в. сотовая связь сформировалась в самостоятельную динамично развивающеюся подотрасль связи, предоставляя передовую технологическую базу для информатизации общества. При населении страны в 150 млн чел. уровень проникновения мобильной связи 1996 г. составляла 0,1%, в феврале 1998 г. - 0,32%. В 2005 г. по данным МВФ количество сотовых телефонов на 100 жителей страны составило 25, что определило Россию на 65 место в мире [16]. По результатам социологических исследований число россиян, имеющих в своем распоряжении мобильные телефоны, выросло с 40% в середине 2005 года до 52% в 2006 г. В крупных городах абонентов СПС значительно больше, чем в небольших поселениях и сельской местности. При этом стационарной телефонной связью пользуется немногим более половины россиян - 55% (за год таковых стало больше на один процент) [4].

В некоторых регионах России уровень проникновения сотовой связи еще выше. Например, в Московской области рынок практически перешел в стадию насыщения, доля проникновения мобильной связи здесь превышает 80%. В Башкирии общее количество абонентов сотовой связи превысило 3,1 млн человек, что соответствует уровню проникновения мобильной телефонии в 75,4%. При этом число абонентов фиксированной связи в республике насчитывается в 3 раза меньше. Доли входящих и исходящих вызовов на городские номера ГТС сопоставимы и составляют не более 4% от общего объема местного трафика по каждому направлению вызовов. В отдаленных сельских районах республики наметилась тенденция отказа от стационарных телефонов и полный переход на сотовую связь. Так, согласно данным ОАО "Вымпелком" в башкирском Зауралье, где плохо развита проводная телефонная сеть, в среднем абоненты сотовой компании разговаривают примерно на 20% больше, чем в городах (уровень проникновения сотовой связи в Башкирии составляет 75,4% [6]).

Таким образом, если в крупных городах увеличение числа абонентов СПС связано с повышением доходов и склонности к использованию технологических новинок, то рост количества пользователей в сельской местности обусловлен еще и затруднением доступа к сетям фиксированной телефонной

связи.

Уверенное развитие сотовой связи связано также и с быстрой окупаемостью инвестиционных проектов. Практика развития радиотелефонных сетей в регионах показывает, что окупаемость затрат на их создание составляет не более года.

Широкое внедрение современных технологических решений, уже доказавших свою эффективность в других государствах, позволяет России, не повторяя всего эволюционного пути развития телекоммуникаций, быстрее выйти на уровень последних мировых достижений. Постоянно растущая мобильность пользователей, обеспечиваемая средствами СПС, будет поддержана мобильными системами третьего поколения (3G) и глобальными спутниковыми сетями подвижной связи, создаваемыми по решению Международного союза электросвязи в рамках реализации проекта IMT-2000. Число абонентов 3G-сетей в мире в 2006 г. составляло около 100 млн чел., 70 млн из них пользуются технологией WCDMA (Wideband CDMA), около 30 млн - CDMA2000 EV-DO [1]. В России первые лицензии на предоставление услуг сотовой связи третьего поколения должны быть выданы до конца 2006 г. [3].

Быстрое развитие технологий мобильной связи определяется не только новыми технологическими решениями на стороне предложения, но и изменениями на стороне спроса. Исследования экспертов аналитического бюро The Economist Intelligence Unit показывают, что персонализация товаров и услуг оказывается в числе пяти основных экономических тенденций, которые будут определять развитие мировой экономики до 2020 г. [11, с. 41]. В отрасли связи стремление к персонализации, т.е. прикрепление номера телефона не к месту, а к абоненту, меняет коммунальный характер потребления услуг. Поэтому снижение издержек на оплату персональной связи совпало с ее предпочтением потребителями.

Кроме того, ценовая доступность услуг мобильной связи подрывает действие еще одного фактора естественной монополии - отсутствие субститутов. Для пользователя уже неважно, как происходит телефонное соединение: посредством проводов или радиочастот. Потребителя волнует качество соединения и цена. Следовательно, услуги связи фиксированных операторов могут быть заменены услугами операторов подвижной связи. Более того, услуги по предоставлению внутризоновой междугородной связи у сотовых операторов оказываются даже дешевле, чем у операторов фиксированной связи. Изменение цены на услуги связи влечет изменение спроса на них.

Таким образом, широкое внедрение технологий мобильной связи приводит к снижению не только технических барьеров входа в отрасль, но и барьеров на стороне спроса. В результате технологических изменений в отрасли, связанных с мобильностью связи, исключаются одновременно три фактора естественной монополии - необходимость содержания материальных инфраструктурных сетей, коммунальный характер потребления услуг и отсутствие субститутов.

Следующим важнейшим фактором технического прогресса в телекоммуникациях является цифровой способ коммутации, обработки и передачи информации. Цифровые технологии в электросвязи по всем основным параметрам превосходят аналоговые. Для цифровой станции на 10000 номеров требуется около 100 квадратных метров, а в то время как для такой же аналоговой необходимо пятиэтажное здание и на порядок больший расход электроэнергии. При этом стоимость цифровой телефонной станции не больше, а в ряде случаев и меньше, чем аналоговой при более высокой надежности и легкости в обслуживании. Таким образом, широкое внедрение цифровых технологий в сферу электрической телефонной связи сокращает эффект экономии на масштабе.

Кроме того, цифровые сети являются сетями общего назначения и обеспечивают транспортировку любого типа трафика - речи, данных, текста или видео. До последнего времени сетевые цифровые технологии развивались параллельно телекоммуникационными и компьютерными сетями. Технологии телекоммуникационных сетей были направлены преимущественно на развитие цифровых способов передачи голоса, в то время как компьютерные сети были ориентированы преимущественно на передачу данных, последовательно вовлекавших передачу текста, графики и, наконец, мультимедиа информации. Накопление соответствующей информации в компьютерных сетях заложило основу возникновения целого спектра услуг, основанных на этой информации (электронная почта, видео по запросу) и потребности в создании телекоммуникационных сетей, способных опосредовать предоставление этих услуг - обеспечить как передачу данных между локальными сетями, так и связать отдельных пользователей. Развитие цифровых технологий ведет к интеграции электросвязи и других отраслей и видов деятельности, таких как информатизация, издательская деятельность, образование,

развлечения и др. Если изначально развитие сетей электросвязи определялось потребностями человечества в телефонной связи как передаче голоса на расстояние, то сегодня стимулом дальнейшего прогресса в отрасли является потребность в обмене цифровой информацией при том, что голос также можно передавать в виде данных. Таким образом, сфера производства универсальных услуг в отрасли телекоммуникаций сужается до минимума, что также подрывает естественную обусловленность монополии.

Проведенный сравнительный анализ соотношения признаков естественной монополии и характеристик современного рынка телекоммуникационных услуг в России показывает, что по основным экономическим критериям телекоммуникационный рынок постепенно утратил признаки естественной монополии. В соответствии с этим изменяется и структура отрасли, появляются альтернативные операторы, конкурирующие с традиционными в предоставлении услуг как подвижной, так и общедоступной телефонной связи.

В октябре 1996 г., группа компаний "ААА" стала акционером регионального телекоммуникационного гиганта - ОАО "Цифровые телефонные сети". Сегодня ЦТС имеет около 150 тыс. абонентов фиксированной телефонной связи в Ростове и области, что составляет почти 16% от общего количества абонентов фиксированной связи Ростовской области. При этом уровень проникновения фиксированной связи в Ростовской области составляет до 20%. В результате острого конкурирования двух компаний нерегулируемая стоимость подключения к телефонной сети общего доступа в Ростове-на-Дону сегодня намного ниже, чем регулируемая в других регионах России.

Однако в целом по стране глубокого проникновение конкуренции в традиционной телефонии не происходит. Современный уровень технического прогресса в российских телекоммуникациях не позволяет утверждать, что естественной монополии нет места в отрасли. На ряде территорий страны телекоммуникационные услуги оказывает всего лишь один оператор фиксированной связи. Доля альтернативных операторов на рынке фиксированной связи составляет около 8%. По прогнозам "Связьинвеста" в 2005 г. она должна увеличиться всего до 10% [9]. Однако, так как многие альтернативные операторы создавались с участием традиционных, доля конкурентного сектора в отрасли оказывается еще ниже.

В соответствии с законодательством отрасль электрической связи входит в число естественных монополий [7, ст. 4]. Тарифы на услуги общедоступной электрической связи подлежат государственному регулированию [8, с. 3]. Реестр естественных монополий в области электросвязи по прежнему включает предприятия практически во всех регионах России (реестр субъектов естественных монополий в области связи. – Федеральная служба по тарифам. Официальный сайт. www.fstr.ru. В Ростовской области к субъектам естественной монополии в области связи отнесено только ОАО «Ростовский-на-Дону телеграф»).

Однако происходящие технологические изменения приводят к пересмотру списка тех элементов инфраструктуры, которые выполняют роль ключевых или ограничивающих мощностей. Следовательно, меняются границы естественно-монопольного компонента отрасли электросвязи.

Крупнейшие российские предприятия связи выступают с инициацией пересмотра законодательства о естественных монополиях. Необходима совместная работа специалистов Мининформсвязи, Минэкономразвития, Федеральной антимонопольной службы и Федеральной службы по тарифам по проблеме пересмотра законодательно установленного более десяти лет тому назад статуса естественной монополии и изменений в связи с этим государственного тарифного регулирования и регулирования рыночной конкуренции в сфере оказания общедоступных услуг электросвязи.

Разворачивается активная работа по проблеме законодательного регулирования перехода в сфере оказания общедоступных услуг электросвязи из состояния естественной монополии в состояние конкурентного рынка. Ввиду особой значимости данной проблемы для развития отрасли связи непосредственно при Комитете Государственной Думы по энергетике, транспорту и связи создана рабочая группа для изучения состояния рынка услуг связи и подготовки предложений по совершенствованию регулирования естественных монополий в сфере услуг связи [5].

Анализ влияния технологических изменений на структуру телекоммуникационной отрасли позволяет дополнить теории естественных монополий в части уточнения основных условий ее существования. Если факторы технологического характера уже оказываются несущественными, то необходим анализ остальных детерминантов рыночной структуры. В их числе емкость рынка приобрета-

ют все большую значимость, являясь необходимым условием существования естественной монополии. Не случайно реструктуризация телекоммуникационной отрасли сопровождалась ростом емкости рынка, возникновением и увеличением новых потребностей в услугах связи. Таким образом, теоретическая модель естественной монополии в век революционных технологических преобразований также должна трансформироваться, отражая реальные экономические процессы.

Литература.

1. Абонентов 3G-сетей уже 100 млн // Газета.Ru. 2006. 9 июня. http://www. gazeta.ru/

2. Альтернативные формы экономической организации в условиях естественной монополии/ Бюро эконом. анализа. М.: ТЕИС, 2000.

3. В России начнут выдавать 3G-лицензии: сроки // Газета.Ru. 2006. 6 июня. http://www.gazeta.ru.

4. Информационное Агентство "Интерфакс" // www.interfax.ru. 2006. 12 июня.

5. Нисневич Ю. Мониторинг нормативно-правового регулирования как фактор снижения рисков // Связьинвест. 2006. № 5.

6. Обзор рынка сотовой связи // ИА "ВолгаИнформ". 2006. 8 июня.

7. О естественных монополиях. Федеральный закон РФ от 19 июля 1995 г.

8. О связи. Федеральный закон РФ от 23 декабря 2003 года № 186-ФЗ // Парламентская газета. 2004. № 1.

9. Осадчая М. Место региональных операторов на рынке новых услуг. Что показывают маркетинговые исследования // Рынок ценных бумаг. 2000. №16.

10. Российские телекоммуникации: условия и перспективы развития конкуренции / Авт. коллектив: С.Б. Авдашева, Е.А. Голубицкая, Г.М. Жигульская, В.Л. Тамбовцев, В.Е. Цапелик, А.Е. Шаститко. Бюро эконом. анализа. М.: ТЕИС, 2003.

11. Тенденции в экономике, индустрии и корпоративной жизни. Прогноз на 2020 год. Доклад The Economist Intelligence Unit // Стратегия и конкурентоспособность. 2006. № 4.

12. Теория экономической трансформации. М.: ИВЦ "Маркетинг", 2001.

13. Федеральный закон "О естественных монополиях" от 19 июля 1995 г.

14. Янковский К.А. Естественные монополии в системе экономических отношений. М., 2000.; Проблемы регулирования цен и тарифов на услуги естественных монополий (на примере аэропортов федерального значения) / Авт. кол. под рук А.Е. Шаститко. Бюро эконом. анализа. М.: ТЕИС, 2001.

15. Behling B. Competition and Monopoly in Public Utility Industries. Urbuna: Univ. of Illinois Press, 1938.

16. World Economic Forum, Global Competitiveness Report, 2005 // www.weforum. org/gcr.

МАЛАХОВ Р.Р.

ФАКТОРЫ ВЛИЯНИЯ НА ИННОВАЦИИ И ИНВЕСТИЦИИ В СФЕРЕ ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Нормативная и правовая система конкретных стран может оказывать глубокое воздействие на инвестиции в информационно-коммуникационные технологии (ИКТ) и их применение. Юридические нормы создают сложную сеть сдерживающих и стимулирующих факторов для деятельности частного сектора. Некоторые из них могут влиять на способность и желание общества развивать, приобретать и использовать ИКТ. Там, где правовая база страны предлагает людям действенные стимулы для разработки и приобретения современных технологий, включая возможности получения необходимой квалификации для их эффективного использования, органы власти достигнут б?льших успехов в реализации возможностей ИКТ и роста ИКТ-индустрии для достижения целей социально-экономического развития.

В настоящее время в мире существует широкий ряд законов и правил, способных влиять на весь спектр стимулов как для инвестирования в ИКТ, так и для их применения.

Экономическое и социальное развитие, базирующееся на применении ИКТ, может быть устойчивым в долгосрочной перспективе только тогда, когда у людей имеются стимулы для приобретения и

использования ИКТ, включая наличие широких возможностей доступа к ИКТ в целях улучшения собственной жизни. Инвестиции в ИКТ со стороны частного сектора наиболее вероятны в такой среде, которая обеспечивает реальную охрану прав собственности (в том числе прав на нематериальную собственность), поощряет конкуренцию и торговлю, защищает потребителей и повышает интерес компаний к вложениям средств в разработку новых инновационных продуктов и услуг. Ниже излагаются ключевые принципы подобной системы.

Права интеллектуальной собственности.

Законы об интеллектуальной собственности предоставляют необходимые стимулы для инноваций в ИКТ, поскольку охраняют работу любого изобретателя - будь то отдельный индивидуум, исследовательская организация или коммерческая компания. Надежные законы в этой сфере позволяют изобретателям получать на рынке часть выгоды от собственного новшества либо путем его непосредственного применения, либо посредством выдачи лицензий другим лицам. Интеллектуальная собственность имеет особую важность для ИКТ-сектора, который характеризуется быстрыми темпами инноваций и высоким уровнем инвестиций в научные исследования и разработки (НИР). Законы об интеллектуальной собственности помогают компаниям возмещать свои инвестиции, способствующие созданию новаторских технологий. Это обеспечивает получение средств для проведения новых исследований и работ по совершенствованию продуктов.

Для расширения инноваций в развивающихся странах не менее важны наличие действенных законов в сфере интеллектуальной собственности и эффективное правоприменение. Охрана авторских прав позволяет изобретателям и предпринимателям противодействовать незаконному копированию их новшеств, лишая таким образом каких-либо третьих лиц возможности бесплатно пользоваться их инвестициями в НИР. Эффективная охрана интеллектуальной собственности также стимулирует прямые иностранные инвестиции и передачу технологий, давая зарубежным компаниям уверенность в том, что их вложения не будут подвергаться рискам, связанным с неограниченным копированием или принудительным лицензированием [4].

В сфере ИКТ одной из главных движущих сил ИТ-инноваций часто выступает малый и средний бизнес. Однако его способности к инновациям и созиданию не всегда используются в полной мере, поскольку большинсво небольших предприятий в развивающихся странах либо не имеют достаточной информации о применимых законах в сфере интеллектуальной собственности, либо, как правило, не уверены в том, что эти законы будут уважаться и применяться.

В целях поощрения инноваций и стимулирования социально-экономического развития, базирующегося на использовании ИКТ, руководящие деятели должны предпринять следующие шаги:

- принять и привести в действие основополагающие законы об интеллектуальной собственности. Органам власти нужно в полной мере придерживаться своих обязательств в соответствии с соглашением Всемирной торговой организации по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (TRIPS) и любыми применимыми двусторонними или многосторонними нормативными актами, которые охраняют интеллектуальную собственность;

- наладить эффективную патентную защиту для ИКТ. Патенты являются стимулом инноваций, предоставляя компаниям средства защиты новых, полезных технологий от незаконного присвоения.

Права собственности на материальное имущество.

Действенные правила в сфере интеллектуальной собственности, безусловно, активизируют ИКТ-инновации и стимулируют иностранные ИКТ-инвестиции. Однако четкие и прозрачные нормы, регулирующие порядок владения и передачи материального имущества, также могут существенно повлиять на перспективы социально-экономического развития страны. Дома и земля - это самый ценный финансовый актив для многих малообеспеченных групп граждан. Предоставление людям возможности получать и закреплять за собой безусловные юридические права собственности на такое имущество является важным условием для формирования более широкой финансовой среды, благоприятной для коммерции и экономического роста.

Итак, частный сектор не станет инвестировать ресурсы, необходимые для экономического роста, до тех пор, пока правила, касающиеся вопросов собственности, не будут ясными, надежными и единообразно применяемыми.

И действительно, четко описанные и применяемые правила собственности рассматриваются многими как необходимое предварительное условие для значимого участия в той или иной рыночной экономике. Отсутствие же таких правил может стать существенным фактором, сдерживающим

иностранные инвестиции. Правительства могут развивать правовую базу, охраняющую права собственности, следующим образом:

- принять четкие правила, касающиеся владения собственностью. Для многих людей в развивающихся странах получение бесспорных юридических прав на владение реальной собственностью необходимо, чтобы иметь возможность получать кредит, который они могут инвестировать в бизнес или другие финансовые предприятия и тем самым повысить производительность своего труда и экономическую независимость;

- создать правовую и нормативную среду, поддерживающую микрофинансирование. Важным дополнением к владению собственностью, а также необходимым элементом для обеспечения жизнеспособности электронной коммерции между компаниями и потребителями является прямой и широкий доступ к микрокредитованию и микрофинансированию.

Международная торговля и инвестиции.

Глобальная распределенность современного ИКТ-рынка предполагает обязательное существование открытой и недискриминационной торговли. Протекционистские меры и другие подобные барьеры в торговле могут существенно сдерживать доступ к ИКТ в развивающихся странах. Торговые барьеры также оказывают долгосрочное неблагоприятное влияние на национальную ИКТ-индустрию, поскольку они искусственно поддерживают неэффективный местный бизнес и ослабляют стремление мультинациональных корпораций искать местных партнеров или заниматься прямыми иностранными инвестициями. Более того, такие барьеры уменьшают конкурентное давление, заставляющее национальные ИКТ-компании вводить новшества и снижать свои цены. А это означает, что местные потребители вынуждены платить б?льшие деньги за товары худшего качества.

Правила государственных закупок, отдающие предпочтение местным ИКТ-поставщикам, также деформируют ситуацию в международной торговле. Во многих странах органы власти являются самыми крупными покупателями продуктов и услуг ИКТ, поэтому объемы их закупок могут оказывать глубокое влияние на рынок. Государственные организации, приобретающие ИКТ на основе таких нейтральных, недискриминационных критериев, как эффективность, способность удовлетворять поставленным целям и общая стоимость, заставляют конкурирующих продавцов предлагать лучшие продукты по лучшим ценам. Это порождает конкуренцию, которая зачастую распространяется на более широкий рынок. И напротив, там, где государственные структуры приобретают ИКТ либо исходя из национальной принадлежности продукта или поставщика, либо на основании критериев, не связанных с производительностью, средства налогоплательщиков теряются впустую.

Органы власти могут содействовать открытой, конкурентной торговле продуктами и услугами ИКТ, реализуя следующую политику:

- стимулирование рыночного доступа к ИКТ. Государственные организации должны неукоснительно придерживаться существующих торговых обязательств в отношении ИКТ и по мере необходимости расширять эти обязательства посредством двусторонних, региональных и многосторонних соглашений;

- распространение принципов конкуренции на государственные закупки. Чтобы избежать деформации ИКТ-рынка, происходящей вследствие оказания предпочтений в пользу определенных классов производителей, включая тех, кто использует конкретные модели разработки или лицензирования, органам власти необходимо основывать свои решения о закупке ИКТ на таких значимых, связанных с производительностью критериях, как цена, совокупная стоимость владения, набор функций, эффективность и защищенность;

- поощрение международной электронной коммерции. Благодаря электронной коммерции продавцы из развивающихся стран получают возможность в условиях низких затрат контактировать с покупателями независимо от их географического местоположения. Тем самым достигается высокая конкурентоспособность этих продавцов на мировом рынке.

Конкуренция.

Глобальный рынок ИКТ является чрезвычайно конкурентным и многообразным, с массой возможностей для новых участников. Конкуренция и разнообразие ИКТ-индустрии - вот две главные причины, почему в ней так много новаций. Они также помогают объяснить, почему новым ИКТ-компаниям и предпринимателям-новичкам в этой области удалось достичь больших успехов в создании новых рынков и разработке новых бизнес-моделей.

Наибольшую выгоду от разнообразного и конкурентного рынка получают покупатели. Конку-

ренция не только сбивает цены, но и подталкивает поставщиков ИКТ к созданию таких продуктов и услуг, которые бы максимально расширяли доступ к ИКТ и упрощали их использование. Там, где потребители сталкиваются с рисками, с которыми не могут справиться ни конкуренция, ни новые технологии, правительствам следует вводить целевые, нейтральные по отношению к технологиям законы, а также гарантировать, чтобы эти законы не сдерживали инновации в сфере ИКТ.

Государственное финансирование исследований.

Государственное финансирование научных исследований может играть очень важную роль в экономическом развитии, хотя зачастую многие руководители и упускают это из виду. Помимо подъема интеллектуальной жизни нации, такое финансирование может способствовать привлечению иностранных инвестиций и заложению основ для будущих инноваций и коммерческих разработок частного сектора. Коммерциализация исследований также может вызывать приток доходов в саму исследовательскую организацию и стимулировать обмен информацией между исследовательскими организациями, порождая тем самым взаимовыгодное финансовое и инновационное сотрудничество между государством и бизнесом.

Однако реальная коммерциализация исследований в значительной мере зависит от того, имеются ли у организаций, получающих государственные средства на проведение исследований, действенные стимулы для того, чтобы закрепить за собой юридические права на результаты этих исследований и лицензировать их третьим сторонам для дальнейших разработок, в том числе для получения коммерческой выгоды. Для этого также требуется, чтобы условия предоставления финансирования обеспечивали привлечение частных ресурсов, необходимых для их коммерциализации. И хотя многие развивающиеся страны вкладывают лишь незначительные средства в проведение государственных исследований, органы власти могут гарантировать получение максимально возможных выгод от таких вложений, если будет выполняться следующее:

- поощрение сотрудничества между государственными и частными исследователями. Совместные исследовательские предприятия с участием как финансируемых государством организаций (например, университетов и других некоммерческих исследовательских организаций), так и ИКТ-компаний могут обеспечить важный механизм финансирования фундаментальных научных исследований;

- содействие передаче технологий и коммерциализации. Результаты финансируемых государством исследований должны предлагаться на условиях лицензирования, которые бы не сдерживали их коммерциализацию частным сектором. Органы власти могут предоставлять дополнительные стимулы для коммерциализации, позволяя как исследователям, так и финансирующим их организациям получать долю от отчислений, образованных путем успешной продажи лицензий на результаты исследований.

Онлайновая безопасность и конфиденциальность.

Технология коммуникаций и информации изменяется стремительно. Интернет создает новое публичное пространство, которое открывает большие возможности для глобального общения. Бурное развитие Интернета в прошедшее десятилетие повлекло за собой постоянное увеличение количества данных, передаваемых в онлайне или хранимых в подключенных к Интернету сетях. К сожалению, это сопровождалось резким возрастанием числа, сложности и серьезности криминальных кибератак, направленных на компрометацию таких данных. Повышение онлайновой безопасности требует совместного скоординированного ответа со стороны ИКТ-индустрии, государства и пользователей [3].

Если угрозы онлайновой безопасности почти всегда связаны с явно злонамеренными или преступными действиями злоумышленников, то онлайновая конфиденциальность ставит перед обществом более широкий вопрос о надлежащих пределах использования персональной информации. С помощью такой информации можно существенным образом расширить онлайновые возможности пользователей и повысить удобство их работы, однако люди будут сохранять доверие к электронным коммуникациям только в том случае, если им будет предоставлен адекватный контроль над сбором их персональной информации и характером ее использования. Поэтому здесь также требуются скоординированные совместные действия ИКТ-индустрии и государства.

Сохранение доверия пользователей к онлайновой среде не менее важно и в развивающихся странах. Стремясь к решению двойственной проблемы обеспечения онлайновой конфиденциальности и безопасности, органы власти должны придерживаться следующих принципов:

- поддерживать усилия частного сектора, направленные на повышение онлайновой конфиден-

циальности и безопасности;

- принимать и воплощать в действие жесткие законы, преследующие злонамеренные действия в Сети;

- обеспечивать условия, чтобы принятые законы не препятствовали инновациям и не запрещали правомерную деятельность.

Технологические стандарты.

Все большее значение для достижения целей социально-экономического развития приобретают технологические стандарты. Широкое принятие таких стандартов может способствовать обеспечению функциональной совместимости ИКТ-продуктов и сервисов, упрощая обмен данными и их совместное использование. В свою очередь, функциональная совместимость может снизить цены и расширить доступ к ИКТ для пользователей из развивающихся стран, что позволит им выбирать конкурирующие продукты и услуги нескольких поставщиков и комбинировать их в единой сети. Кроме того, функциональная совместимость облегчает передачу информации между государственными органами, организациями, занимающимися вопросами социально-экономического развития, и отдельными гражданами.

Сегодня у ИКТ-компаний уже имеются мощные коммерческие стимулы к созданию функционально совместимых продуктов. Тем не менее, добровольное принятие ИКТ-индустрией технологических стандартов способно укрепить эти стимулы, предоставив единый набор норм для обмена данными. Технологические стандарты - особенно в том случае, когда они сформированы путем консенсуса, общедоступны и могут быть реализованы любым производителем на разумных и недискриминационных условиях - могут способствовать обеспечению функциональной совместимости и вместе с тем стимулировать инновации, усиливать конкуренцию и расширять выбор для потребителя. И хотя главной движущей силой в разработке технологических стандартов всегда должна оставаться ИКТ-индустрия, свою роль здесь также могут сыграть и органы власти [4].

Электронное правительство.

В различных регионах мира органы власти прибегают к использованию ИКТ по тем же самым причинам, что и частный сектор: для оптимизации процессов, повышения эффективности и предоставления качественных услуг более широкому кругу пользователей. Однако применение ИКТ государственными организациями может нести такие дополнительные выгоды, как расширение гражданского участия и усиление прозрачности процессов управления и подотчетности государственных должностных лиц. Более того, проекты электронного правительства могут сыграть важную "лидерскую" роль, особенно в развивающихся странах, служа конкретным примером того, каким образом ИКТ могут способствовать росту экономики и повышению ее эффективности.

Литература.

1. Баранов Д.В. Современные информационные технологии. Учебное пособие. Томск: ИДО, 2003.

2.Дегтярев А. Информационная революция - двигатель глобализации // Власть. 2004. № 8.

3.Засурский Я.Н. Информационное общество и новые средства массовой информации // Информационное общество. 2004. Вып. 2.

4.Информационный бюллетень "Роль современных информационных технологий в социально-экономическом развитии". 2005. Вып. 29. Декабрь.

МЕГАЕВА С.В.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРИРОДА, СУЩНОСТЬ И РОЛЬ (МЕСТО) АКТИВОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВЕННО-ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Активы играют большую роль в деятельности любой организации, будь это бюджетная, общественная или коммерческая, потому что ни одна организация не сможет существовать без зданий, сооружений, машин, оборудования, а торговая организация не может существовать без товаров, денежных средств (деньги в кассе, на расчётном счёте, валютном счёте, прочие денежные средства). Нет сомнений в том, что активы являются важной составной частью бизнеса - процессов, так как без акти-

вов практически невозможна ни одна хозяйственная операция.

В Федеральном законе "О бухгалтерском учёте" актив рассматривается как часть объекта бухгалтерского учёта. "Объектами бухгалтерского учёта являются имущество организаций, их обязательства и хозяйственные операции, осуществляемые организациями в процессе их деятельности".

В рамках российского законодательства общий признак активов - способность к получению дохода присутствует лишь на уровне некоторых определений активов. Это - п. 3 ПБУ 14/2000 "Учёт нематериальных активов", утверждённого приказом Минфина России от 16 октября 2000 г. № 91 н., п. 4 ПБУ 6/01 "Учёт основных средств", утвержденного приказом Минфина России от 30 марта 2001 г. № 26 н.

И лишь только в Концепции бухгалтерского учёта в рыночной экономике России, определено понятие "актив".

"Активами считаются хозяйственные средства контроль над которыми организации получили в результате свершившихся фактов ее хозяйственной деятельности и которые должны принести ей экономические выгоды в будущем.

Под будущими экономическими выгодами понимают потенциальную возможность активов прямо или косвенно способствовать притоку денежных средств в организацию" [8]. Считается, что актив принесёт в будущем экономические выгоды организации, когда он может быть:

а) использован обособленно или в сочетании с другим активом в процессе производства продукции, работ, услуг, предназначенных для продажи;

б) обменён на другой актив;

в) использован для погашения обязательств;

г) распределён между собственниками организации.

В принципах к МСФО дано следующее определение: "Актив - это ресурсы, контролируемые компанией в результате событий прошлых периодов, от которых компания ожидает экономической выгоды в будущем.

Будущая экономическая выгода, заключённая в активе - это потенциал, который войдёт прямо или косвенно, в поток денежных средств или эквивалент денежных средств компании. Потенциал может быть производительным, то есть быть частью операционной деятельности компании. Он также может принимать форму конвертируемости в денежные средства или их эквиваленты".

Отметим, что понятие "активы" сформировалось еще в античные времена и, например, использовалось древнегреческим философом и оратором Демосфеном. Из сохранившихся античных источников мы можем получить представление о составе активов (имущества) существовавших в то время рабовладельческих хозяйств. Так, активы мастерской рабовладельца состоят из движимого имущества рабов (52 человека), драгоценностей, сырья для производства домов, а активы рабовладельческих предприятий различных отраслей народного хозяйства из имений и земельных участков, помещений и оборудования, сырья и продукции, ссуд выданных (дебиторской задолженности), наличных денег.

В энциклопедическом словаре под редакцией профессора И.А. Андреевского находим следующее толкование того, что понимается под активами предприятий и организаций: "Активом на деловом языке называются составные части имущества, безотносительно к имеющимся долгам, то есть наличные деньги, векселя, ценные бумаги, товары, инструменты, машины и орудия, или постройки и земли, а также имеющие быть полученными долги по счетам. Торговый указатель всех активов и пассивов называется инвентарем, напротив, указывающий на отношения между активом и пассивом итог называется балансом. Актив за вычетом пассива представляет действительное имущество. Если пассив превышает актив, то наступает несостоятельность или банкротство. Франция, требует, чтобы каждый торговец вел общую торговую книгу и ежегодный инвентарь всего имущества и долгов; оба документа ежегодно подвергаются осмотру члена местного суда или мэра. По немецкому торговому закону каждый купец обязан ежегодно составлять инвентарь и баланс. При этом должна быть обозначена стоимость имущества и долгов по счетам по временам их получения. Сомнительные счета оцениваются приблизительно, не имеющие надежды быть уплаченными не выписываются вовсе" [4, с. 617].

Выдающийся российский ученый А.П. Рудановский характеризовал актив и пассив следующим образом: "Актив внутренняя, а пассив внешняя область хозяйственных явлений" [20, с. 6]" и далее: "

… количественная оценка актива всегда сводится качественно к стоимости, а количественная денежная оценка пассива сводится качественно к ценности… [20, с. 11]".

Б.А. Райзберг охарактеризовал активы как: совокупность имущества и денежных средств, принадлежащих предприятию, фирме, компании в которые вложены средства владельцев, хозяев [19, с. 14].

Большой экономический словарь, составленный А.Н. Азрилиян определил активы следующим образом:

1)любая собственность компании: машины и оборудование, здание, запасы, банковские вклады и инвестиции в ценные бумаги, патенты;

2)часть бухгалтерского баланса отражающая материальные и нематериальные (гудвил) ценности организации с точки зрения их состава и размещения;

3)превышение доходов над расходами в некоторых видах балансов (платежный баланс и т.д.) [2, с.12].

По нашему мнению, в определении не указаны денежные средства, незавершенные капитальные вложения, средства в текущих расчетах как собственность компании.

Бабаев Ю.А. определил активы следующим образом: часть бухгалтерского баланса, в которой отражается наличие имущества по составу и размещению в денежной оценке [5, с. 292]. В учебном пособии "Теория и принципы бухгалтерского учета" Куттер М.И. охарактеризовал активы как: хозяйственные средства, контролируемые организацией в результате прошлых событий ее хозяйственной деятельности и которые должны принести ей экономические выгоды в будущем [10, с. 56]. То же самое определение дает и Любушин Н.П. [12, с. 47].

В большом бухгалтерском словаре, активы определяются как часть бухгалтерского баланса, отражающая на определенную дату в денежном выражении: средства организации, их состав и размещение [1, с. 12].

В словаре русского языка С.И.Ожегова активы охарактеризованы как стоимость наличного и долгового имущества, принадлежащего предприятию [15, с. 21].

На наш взгляд, здесь неудачно употреблено прилагательное "наличное", которое, по всей видимости, следует понимать в данном контексте как синоним собственного имущества. Если это так, то определение активов как стоимости собственного и наличного имущества можно признать удовлетворительным на уровне обыденного сознания.

Г.С. Вечканов рассматривает активы: как учетную категорию, включающую стоимость собственного имущества рыночного субъекта плюс средства и запасы, предназначенные для уплаты задолженности. Он делит активы на осязаемые (оборудование, строение, товарно-материальные ценности) и неосязаемые (патенты, долговые обязательства и др.), также активы подразделяются на текущие и фиксированные в зависимости от того, превращаются ли они в деньги в течение отчетного года (или иного счетного периода) или нет. В хозяйственной практике составляется баланс активов и задолженности. Задолженность подразделяется на краткосрочную и долгосрочную в зависимости от того, погашается ли она в течение счетного периода или переходит за его пределы. Стоимость собственного имущества фирмы равна активам минус задолженность [6, с. 18].

Определение активов, данное Амбарцумовым А.А. [3, с. 9] практически совпадает с рассмотренным выше определением Г.С. Вечканова.

Кузнецов С.А. рассматривает активы с трех точек зрения: с финансовой активы - часть баланса предприятия, учреждения и т.п. (денежных средств, имущества, долговых требований к другим предприятиям и т.п.); с бухгалтерской точки зрения - превышение денежных доходов страны, полученных из-за границы, над ее заграничными расходами; с разговорной точки зрения - чьи-либо успехи, достижения, преимущества и т.п. [9, с. 33].

На наш взгляд, определение активов, данное Г.С. Вечкановым и А.А. Амбарцумовым наиболее полное из тех, которые ставят своей целью перечисление, входящих в него элементов, а не на характеристику основных свойств, относящих объект к данной классификационной группе.

В США к активам относят: наличные средства и другие активы, которые могут быть обращены в денежные средства, а также активы, предназначенные для продажи или потребления в течение нормального цикла деятельности компании или в течение одного года после составления отчета. Большинство компаний считают продолжительность цикла своей деятельности равной году, поскольку период движения их средств от наличности к товарно-материальным запасам и снова к денежной

наличности либо меньше года, либо трудноопределим. Иногда в силу особенностей своей материальной формы одни и те же активы могут быть обращены как в течение года, так и в течение более длительного периода. В этом случае их отнесение к краткосрочным, текущим или долгосрочным зависит от намерений руководства компании в отношении использования данных активов.

Если сравнить понятия "активы", которые дают у нас авторы учебных пособий, словарей можно сделать вывод, что оно похоже на понятие "активов" в США, но вернемся к России. В приведенных нами определениях мы видим, что понятие "активы" во многих случаях отождествляется с понятием "запасы".

Определение запасов в официальных источниках, мы не встречали, но определение запасов есть у С.И.Ожегова и у С.А.Кузнецова. С.И.Ожегов охарактеризовал: запасы - то, что запасено, приготовлено, собрано для чего-нибудь; то что имеется для использования. Запас топлива. Продовольственные запасы [15, с. 175]. То же самое определение дает и Кузнецов С.А. [9, с. 336].

Согласно МСФО 2 "Запасы".

"Запасы - это активы,

а) предназначенные для продажи в ходе нормальной деятельности;

б) в процессе производства для такой продажи; или

в) в форме сырья или материалов, предназначенных для использования в производственном процессе или при предоставлении услуг.

Запасы включают товары, закупленные и хранящиеся для перепродажи, к ним относятся например, товары, купленные розничным продавцом, земля и другое имущество, предназначенные для перепродажи. Запасы также включают готовую или незавершенную продукцию, выпущенную компанией и включающую сырье и материалы, предназначенные для дальнейшего использования в производственном процессе".

Вследствие общепринятой правовой логики, если то или иное законодательство, применяющее понятие не дает ему определения, то это понятие действует в том значении, какое ему придается в том виде законодательства, которое его определяет. Отметим, что в законе "О бухгалтерском учете" есть понятие "имущество" и оно, по существу, отождествляется с понятием "активы". Но в то же время, бухгалтерское и гражданское законодательство не дает определение понятия "имущество" путем характеристики его ключевых свойств.

В ст. 132 Гражданского кодекса РФ говорится: "В состав предприятия как имущественного комплекса входят все виды имущества, предназначенные для его деятельности, включая земельные участки, здания, сооружения, оборудование, инвентарь, сырье, продукцию, права требования, долги, а также права на обозначения, индивидуализирующие предприятие, его продукцию, работы и услуги (фирменное наименование, товарные знаки, знаки обслуживания) и другие исключительные права, если иное не предусмотрено законом или договором".

Российской традицией бухгалтерского учета является отражение в балансе хозяйственных средств на основе права собственности или иного правообладания.

Согласно п. 1 и 2 ст. 213 ГК в собственности юридических лиц может находиться любое имущество, кроме отдельных видов имущества, которое в соответствии с законом не может принадлежать юридическим лицам. Если имущество может принадлежать юридическому лицу, то его количество и стоимость не ограничиваются, кроме случаев, когда такие ограничения установлены законом в целях защиты основ конституционного строя, нравственности, здоровья, прав и законных интересов других лиц (как физических, так и юридических) обеспечения обороны страны и безопасности государства.

Если в собственности юридического лица окажется имущество, которое по закону не может ему принадлежать, то право собственности такого юридического лица подлежит прекращению в порядке, предусмотренном ст. 238 ГК.

По мнению Николаевой С.А.: имуществом признаются хозяйственные средства, контролируемые организацией в результате прошлых событий ее хозяйственной деятельности и которые должны принести ей экономические выгоды в будущем [14, с. 137].

С точки зрения бухгалтерского учета имущество представляет собой совокупность оборотных и внеоборотных активов, представляемых в активе бухгалтерского баланса.

С.А. Кузнецов охарактеризовал имущество: как то, что находится в чьей-либо собственности, принадлежащей кому-, чему-либо [9, с. 390]. Как мы видим из определения, к бухгалтерскому учету оно отношения не имеет, т.к. в определении говорится об имуществе, которое может принадлежать

юридическому или физическому лицу.

Понятия: "активы", "запасы" и "имущество" это разные понятия и не стоит их отождествлять.

Запасы - это часть имущества организации (товары, продукция, материалы, сырье, топливо), они предназначены для продажи в ходе нормальной деятельности, могут быть использованы в производственном процессе.

Имущество - здания, сооружения, машины, оборудование, запасы, финансовые вложения.

Активы:

1)левая сторона бухгалтерского баланса;

2)собственность организации (основные средства, незавершенные капитальные вложения, нематериальные активы, долгосрочные финансовые вложения, материальные оборотные средства, денежные средства, средства в текущих расчетах, краткосрочные финансовые вложения);

3)отражаются на определенную дату в денежном выражении;

4)делятся на осязаемые и не осязаемые;

5)бывают краткосрочные, долгосрочные.

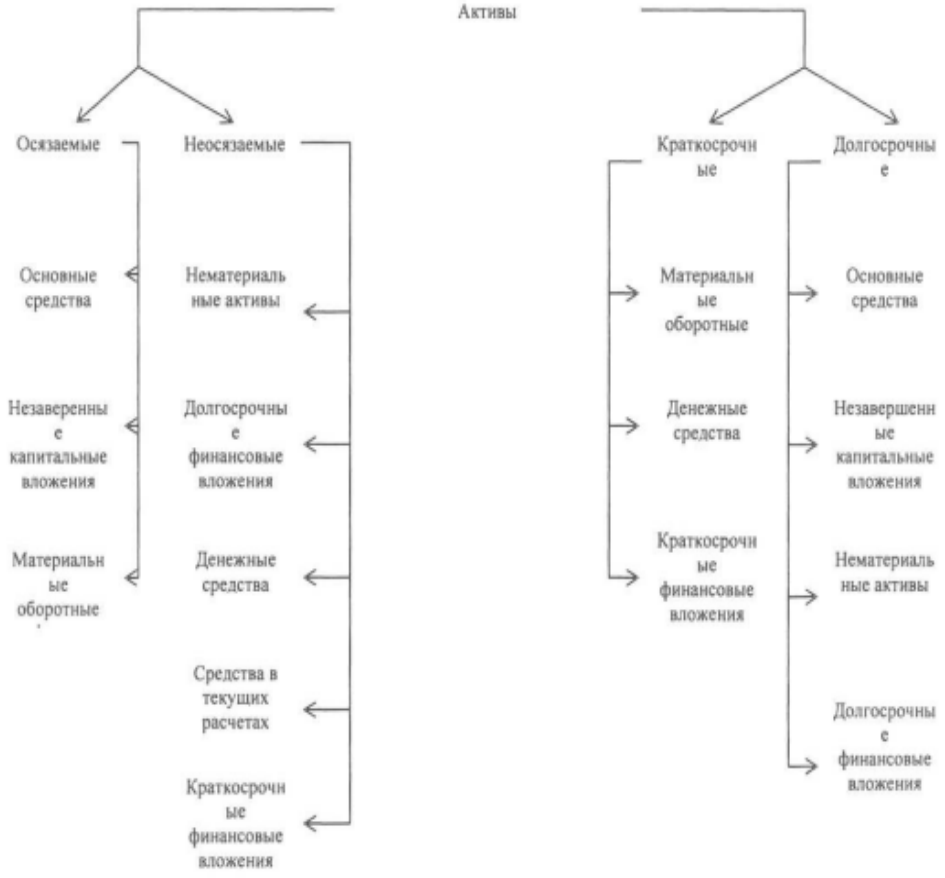


Рисунок 1. Структура активов.

Для наглядности представленная формулировка отражена на рисунке 1.

Для признания, т.е. включения в бухгалтерский баланс активы должны отвечать соответствующему определению к следующим критериям:

1) на дату составления бухгалтерской отчетности существует обоснованная вероятность того,

что организация получит или потеряет какие-либо экономические выгоды, обусловленные объектам;

2) объект может быть измерен с достаточной степенью надежности . Если он не может быть измерен с достаточной степенью надежности , то он не должен включаться в формы бухгалтерской отчетности , а должен быть отражен и объяснен в пояснениях к отчетности.

Согласно разделу "Принципы" МСФО актив признается в балансе, когда существует вероятность притока будущих экономических выгод в компанию, актив имеет стоимость или оценку, которая может быть надежно измерена (п.89).

Критерии признания имущества, сформированные в концепции, бухгалтерского учета в рыночной экономике России в целом совпадают с критериями признания активов, сформулированными в разделе "Принципы" МСФО.

Вместе с тем, необходимо учитывать тот факт, что концепция не является нормативным документом и, как следствие, признание актив на практике не соответствует положениям, закрепленным в данном документе.

В нормативных актах по бухгалтерскому учету косвенно (через определения и порядок оценки) устанавливаются критерии признания отдельных видов активов, например, основных средств, нематериальных активов, материально-производственных запасов и т.д. Однако, на наш взгляд, отсутствие четкого определения активов и единых критериев признания в отношении всех активов вызывает проблемы квалификации объектов бухгалтерского учета (активы или расходы) в случаях, нерегулируемых нормативными актами или же когда существуют противоречия в нормативных актах по бухгалтерскому учету. Например, с введения в действие проблема с квалификацией в бухгалтерском учете лицензий на осуществление определенных видов деятельности, программных продуктов и т.д.

На наш взгляд, необходимо разработать принципы, стремящиеся к МСФО. Некоторые государства, включая Российскую Федерацию , решили привести в соответствии с МСФО свои национальные стандарты бухгалтерского учета и отчетности. Будущее за международными стандартами финансовой отчетности. Их изучение является актуальной задачей специалистов.

Литература.

1.Азизян К.С. Большой бухгалтерский словарь. М.: "Финансы и статистика", 1996.

2.Азрилиян А.Н. Большой экономический словарь. 3- е изд. Стереотип. М.: Институт новой экономики, 1998.

3.Амбарцумов А.А., Стерликов Ф.Ф. 1000 терминов рыночной экономики. Справочное учебное пособие. М.: Крон-Пресс, 1993.

4.Андреевский И.Е. Энциклопедический словарь. Том 1. С-Петербург. 1890 г.

5.Бабаев Ю.А. Бухгалтерский учет. М.: ЮНИТИ, 2001.

6.Вечканов Г.С., Вечканов Г.Р., Пуляев В.Т. Краткая экономическая энциклопедия. СПб., ТОО ТК "Петрополис", 1998.

7.Гражданский кодекс Российской Федерации. СПб.: "Издательский дом Герда", 2002.

8.Концепция бухгалтерского учета в рыночной экономике России. Одобрена Методическим советом по бухгалтерскому учету при Минфине РФ и Президентским Советом Института профессиональных бухгалтеров 29 декабря 1997 г.

9.Кузнецов С.А. Большой толковый словарь русского языка. СПб.: "Норинт", 1998.

10.Куттер М.И. Теория и принципы бухгалтерского учета: Учебник для вузов. Изд. 2-е, перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 2003.

11.Лапуста М.Г., Никольский П.С. Современный финансово-кредитный словарь. М.: ИНФРА-М, 1999.

12.Любушин Н.П. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. Учебное пособие для вузов. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004.

13.Международные стандарты финансовой отчетности. М.: Аскерп-АССА, 1998.

14.Николаева С.А. Международные и российские стандарты бухгалтерского учета: Сравнительный анализ, принципы трансформации, направления реформирования. Изд. 2-е перераб. и доп. М.: "Аналитика-Пресс", 2001.

15.Ожегов С.И. Словарь русского языка: Ок. 57000 слов / Под ред. чл.-корр. Ан СССР Н.Ю. Шведовой. 20-е изд., Стереотип. М.: Рус.яз., 1989.

16.Положение по бухгалтерскому учету "Учет нематериальных активов" ПБУ 14/2000 Приказ

Минфина РФ от 16.10.2000 г. № 91 н.

17.Положение по бухгалтерскому учету "Учет основных средств" ПБУ 6/01 Приказ Минфина РФ от 30.03.2001 г. № 26 н.

18.Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации. Приказ Минфина РФ от 29.07.1998 г. № 34 н.

19.Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б.Современный экономический словарь. М.: ИНФРА-М, 1997.

20.Рудановский А.П. Оценка как цель бухгалтерского учета: счетное исчисление. Л., 1928.

21.Федеральный закон "О бухгалтерском учете" от 21.11.1996 г. № 129-ФЗ.

МЕЛЬНИК Т.П.

ХРОНОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОТНОШЕНИЙ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ (БАНКРОТСТВА) В ДОРЕВОЛЮЦИОННОЙ РОССИИ

Понимание "несостоятельности должника" в России имеет давнюю историю, уходящую корнями в средние века. Тем не менее, первые законы, регулирующие отношения несостоятельности (банкротства), появились в России гораздо позже, чем в других странах - в XVIII в. Наиболее интенсивно институты конкурсного процесса начинают развиваться с XVIII века, что было связано с бурным ростом капиталистических отношений вследствие реформ Петра I [2, с. 116].

Нормы, касающиеся несостоятельности, содержатся в Русской Правде, Судебниках XV-XVI вв., Соборном уложении 1649 г.

Русская Правда применяла понятие банкротства, т.е. обращения иска к лицу, в тех случаях, когда несостоятельность действия должника признавалась следствием "слишком роскошного образа жизни" и предусматривала наказание в виде тюремного заключения до двух лет. Также в Русской Правде было установлено, что должника, который был не в состоянии заплатить нескольким кредиторам, необходимо было продать, а полученные средства разделить следующим образом: сначала долг князю, затем - иногородним и иностранным кредиторам, а потом - всем остальным, но за исключением тех, кто "выговорил в свою пользу чрезмерные проценты" [3, с. 2]. Следует отметить, что во времена действия Русской Правды существовали различные правила для должников, имеющих одного или нескольких кредиторов. В первом случае должник был обязан отработать долг, т.е. передавался единственному кредитору, во втором - подлежал продаже. По мнению Г.Ф. Шершеневича, о несостоятельности можно говорить именно в том случае, когда "имеется в виду стечение кредиторов" [12, с. 56]. Он же выделяет три статьи Русской Правды, в которых идет речь о банкротстве: 68, 69, 133, из которых следует, что несостоятельность могла быть безвинной (потери не зависели от воли должника), злостной (например, купец потерял товары вследствие пьянства, пари и т.п.), особо злостной (должник бежал от уплаты долгов в другое государство). В случае безвинной несостоятельности должнику предоставлялась рассрочка в выплате долгов; как отмечают некоторые исследователи, возможно было и полное освобождение таких должников от выплат [4, с. 61]. Во втором случае должник мог рассчитывать на рассрочку платежей только при согласии кредиторов, которые однако могли поступить с ним и как с особо злостным должником. В случае же особо злостной несостоятельности должник, возвращенный на родину, не мог ссылаться ни на какие оправдывающие его обстоятельства, а подлежал либо передаче в рабство кредитору, либо продаже на торгах. Как отмечает Г.Ф. Шершеневич, "мы встречаем порядок, весьма близкий к римскому праву, недостает только in partes secare" [12, с. 58].

В Судебнике Ивана III (1497 г.) говорится о том, что должник мог быть выдан кредитору "головою на продажу" [9, с. 61]. "Выдача головою есть древнейший способ удовлетворения требований на известном лице; кто не вознаграждал за убытки, не платил долга, того самого отдавали истцу" [5, с. 197]. "Под выдачей головою на продажу надо разуметь предоставление должника в волю кредитора. Кредитор мог или взять его к себе во двор в качестве раба, или продать его. В случае наличности многих кредиторов, если ни один из них не брал к себе неоплатного должника на условиях удовлетворения остальных, должник продавался на торгу, а кредиторы удовлетворялись из вырученной суммы" [7, с. 149].

Подобные нормы о выдаче головою содержались в Судебниках 1550 и 1589 гг. Практически повторяют нормы Русской Правды и положения Соборного уложения 1649 г. [11; 8, с. 31]. Уровень экономических отношений, существовавших в то время, не достиг той отметки, когда возникает необходимость в детальном регулировании отношений несостоятельности (банкротства). С развитием экономики вопросы регулирования отношений несостоятельности становились все более актуальными. "Как ни неблагоприятны были условия для развития и процветания торговли, все же она существовала, хотя не могла достичь того уровня, на котором находилась современная ей западноевропейская торговля" [14, с. 161].

В XVII в. предприятия, в особенности торговые, получили достаточно широкое развитие; при этом существовал только общий порядок взыскания, не учитывающий специфику положения самого несостоятельного должника и его кредиторов. Действительность опережала издаваемые законы, вследствие чего, нередко складывались ситуации, когда торговцы отказывались выполнять предъявляемые требования, и было очевидно, что применение к ним общего порядка взыскания было не всегда целесообразным. К концу XVII - началу XVIII в. отсутствие конкурсного законодательства стало заметным вследствие серьезности возникающих проблем.

Г.Ф. Шершеневич приводит пример банкротства купцов Опича и Фохта в 1736 г., занимавшихся комиссионной торговлей товарами, присланными из-за границы. При этом в имуществе должников были обнаружены товары как в целой упаковке (кипах, бочках, ящиках), так и частично проданные. Сенат принял решение вернуть иностранным купцам (т.е. изъять из конкурсной массы) товары нераспакованные, причем в основе такого решения лежали политические мотивы - "опасение того, что иностранцы товаров своих к здешним купцам в комиссию присылать уже не будут" [12, с. 62]. Подобные сложные ситуации складывались очень часто, порождая множество неразрешимых вопросов. По словам А.Х. Гольмстена, "нужно было искать выходы, надо было найти новые пути. Искали и нашли их и сама жизнь, и сам закон, но искали и находили они их не всегда вместе, а чаще порознь" [3, с. 6].

А.Х. Гольмстен выделяет три направления в развитии российского законодательства о несостоятельности (банкротстве): иностранное, национально-самобытное, канцелярско-кодификационное [3, с. 7-8].

Иностранное направление состояло в применении и приспособлении к российским условиям норм иностранных конкурсных законов. Это оказалось возможным благодаря тому, что во многих крупных делах о несостоятельности того времени участвовали иностранные кредиторы, в государствах которых, в отличие от России, законодательство о банкротстве сложилось намного раньше. Применение иностранных законов было возможно, во-первых, по соглашению всех участников, во-вторых, по решению правительственных органов, в которые обращались кредиторы, не согласные с применением иностранных законов с просьбой прояснить ситуацию и защитить их права. Сенат нередко принимал решение о необходимости использовать конкретный иностранный закон для решения определенного вопроса (например, вопроса о порядке определения большинства голосов на собрании кредиторов). Несомненно, споры возникали и тогда, когда каждый иностранный кредитор настаивал на применении своего конкурсного закона.

Таким образом, иностранное направление привело к тому, что в России при отсутствии конкурсных уставов сложились основные институты банкротства: споры решали особые суды (коммерц-коллегии, городовые магистраты, Главный магистрат, Сенат); действовали кураторы, в обязанности которых входило создание конкурсной массы, реализация имущества должника, распределение вырученных средств между кредиторами; проводились общие собрания кредиторов; окончание конкурса погашало претензии кредиторов, оставшихся неудовлетворенными. Необходимо отметить, что в этот период в истории российского законодательства о несостоятельности речь шла не о создании специального законодательного акта, а о некоторых нормах в отдельных законах, либо о постановлениях по конкретным делам. 27 января 1780 г. Сенатом было установлено общее правило о назначении срока для заявления кредиторами своих требований к должнику, которое состояло в том, что для местных кредиторов, живущих в Санкт-Петербурге этот срок составлял один месяц, для остальных - шесть месяцев, причем истечение срока погашало право на заявление претензий [13, с. 135].

Положительным последствием развития иностранного направления явилось то, что российская практика избежала множества сложностей и ошибок, существовавших в практике иностранных государств, так как при отсутствии закона, положения той или иной нормы легко можно было подкорректировать (не было необходимости в ее применении до внесения соответствующих изменений в за-

кон).

Безусловно, иностранное направление могло развиваться только там, где для этого существовали предпосылки в виде наличия иностранных кредиторов, т.е. в более или менее крупных городах или торговых местностях. Если же ситуация неплатежа долгов возникала в глубинке, применить какой-либо иностранный закон было невозможно. Таким образом развивалось второе направление российского законодательства о несостоятельности (банкротстве) - национально-самобытное, суть которого состояла в развитии закупничества. Должника передавали кредитору, у которого он должен был отработать долг до полного его погашения. "Кто не вознаграждал за убытки, не платил долгов, того самого отдавали истцу" [5, с. 197]. К.Д. Кавелин считает, что к XVI-XVII вв. характер выдачи головою изменился, т.е. должник уже далеко не всегда передавался в закупничество, а только тогда, когда несостоятельность была вызвана его виновными действиями, либо в том случае, когда иные формы взыскания оказывались безуспешными.

Указанные вопросы были законодательно урегулированы в Купеческом уставе 1727 г., разработанном учрежденной Петром I комиссией по коммерции, однако положения о выдаче "головою до искупа" содержались еще в судебниках 1497, 1550 и 1589 гг. [9, с. 61, 284-293] Несчастному должнику, не оплачивающему требования кредиторов, давался определенный срок для поиска так называемого оплатчика (если несостоятельность была виновной, то должника сажали под караул на шесть недель, в течение которых он тоже должен был каким-то образом искать оплатчика). Оплатчиком был субъект, бравший должника в отработку и выплачивающий кредиторам долги должника; характер и размер выплат Уставом не определялись, из чего следует, что данные вопросы решались по договоренности между кредиторами и оплатчиком (при этом последний, конечно, мог требовать предоставления различных отсрочек и скидок). Если же должник не мог найти "оплатчика", то его отдавали в солдаты или ссылали в Сибирь. При этом определенную часть долгов (например, в размере 100 руб.) обязан был платить тот, за кого должник пошел в солдаты [3, с. 19].

Для нормального регулирования ситуаций, связанных с несостоятельностью, необходимо было создание специальных законов.

Третье направление развития российского законодательства о несостоятельности (банкротстве) - канцелярско-кодификационное - состояло в разработке конкурсных уставов. Следует обратить внимание на упоминания о банкротстве и его последствиях в определенных российских законах, таких как Вексельный устав 1729 г.; Устав благочиния 1782 г.; Городовое положение 1785 г. Но правил, согласно которым субъект мог быть признан банкротом, не существовало. О необходимости их создания впервые упоминается в Указе Анны Иоанновны от 6 февраля 1735 г. (Указ касался частного дела о несостоятельности): "... каким образом в таких случаях поступать, Российских особливых уставов не имеется... а впредь как с банкротами поступать, о том, собрав из разных государств права купеческие, учинить устав Коммерц-коллегии и подать для рассмотрения в Сенат, а из Сената подать для апробации Ея Императорскому Величеству" [3, с. 23].

К 1740 г. было составлено несколько проектов Устава о банкротах, один из которых - проект президента Коммерц-коллегии барона Менгдена - был принят и 15 декабря 1740 г. утвержден Кабинетом, однако не был обнародован [10, с. 45].

Проект 1740 г. не имел широкого применения на практике, хотя и влиял на позицию судов при отсутствии каких-либо правовых норм в области регулирования данных вопросов. Анализируя положения Устава о банкротах 1740 г., необходимо выделить следующие особенности этого документа:

- обратная сила действия;

- применение только к субъектам, ведущим торговую деятельность (неторговой несостоятельности не существовало);

- использование критерия неоплатности;

- принятие двух видов несостоятельности - несчастной и злостной (неосторожное банкротство отождествлялось со злостным; в качестве последствия могла применяться смертная казнь); основаниями злостного банкротства считались "обманство", "продерзость", "неосторожность"; несчастное банкротство наступало при обстоятельствах, которые "через человеческую осторожность и мудрость отвращать было невозможно"; интересно различие между последствиями несчастного и злостного банкротства по окончании конкурса (т.е. по окончании реализации имущества и распределения средств между кредиторами): несчастный освобождался от личных последствий, но обязан был платить долги кредиторам из любого имущества, в том числе из имущества жены и детей, т.е. окончание конкур-

са не только не погашало неудовлетворенные требования, но и расширяло круг обязанных субъектов; злостный мог быть повешен - в этом случае все неудовлетворенные требования погашались, т.е. на жену и детей обязанность по долгам банкрота не распространялась, ибо он "все долги животом своим заплатил" [3, с. 55];

- необходимость нескольких кредиторов для возникновения конкурсных отношений;
- образование особых органов по банкротству, каковыми являлись конкурсный суд, кураторы;
- формирование конкурсной массы;
- очередность удовлетворения требований кредиторов, в соответствии с которой существовало пять классов: 1) долги казне, церкви, школе; 2) расходы, "употребленные на конкурс и плата служителям несостоятельного на текущий год"; 3) долги по векселям; 4) долги сиротам и кредиторам, права которых обеспечены залогом, не находящимся в их владении; 5) остальные требования, включая долги по векселям, потерявшим силу вексельного права, комиссионным сделкам, когда самих вещей, отданных в комиссию, не сохранилось, и др.;
- порядок распределения конкурсной массы;
- выделение особых категорий кредиторов;
- особое положение кредиторов-залогодержателей.

В 1753 г. Сенатом был разработан проект Банкротского устава, который предполагалось вводить в действие без обратной силы. В соответствии с этим проектом смягчались последствия для злостных банкротов, изменялся состав и количество классов кредиторов: 1) вексельные кредиторы; 2) казна (в том числе и требования по векселям, выданным казенному купеческому банку); 3) кредиторы массы, работники; 4) церковь, школа, сироты, кредиторы-залогодержатели, не являющиеся сепаратистами, все остальные кредиторы (подробнее о проекте Устава 1753 г. см: [3, с. 69–81]).

Проект следующего Устава о банкротах был подготовлен к концу 1763 г. Состоял он из 4 глав, включавших 55 статей. Особенностью Устава являлось следующее:

- помимо купцов банкротами могли быть признаны заводчики и фабриканты;
- несостоятельность наступала, когда на уплату долгов недоставало 25%;
- несостоятельность делилась на три вида: непорочную, неосторожную и злостную; по окончании процедуры непорочный банкрот освобождался от уплаты оставшейся неудовлетворенной части требования; неосторожные и злостные банкроты от дальнейших выплат не освобождались, но на имущество жены и детей взыскание уже не распространялось;
- конкурс учреждался если сумма требований всех кредиторов превышала 3 тыс. руб., заявить об открытии конкурса могли только кредиторы;
- количество кураторов зависело от общей суммы задолженности;
- кредиторы, не успевшие заявить о своих требованиях в установленный срок (двухнедельный для местных и четырехмесячный для иностранных), могли просить о восстановлении срока до окончания раздела конкурсной массы;
- для сепаратистов, предмет залога у которых не был выкуплен кураторами, было установлено следующее: если при продаже имущества было выручено меньше средств, составляющих сумму долга, то в недостающей части залогодержатель становился конкурсным кредитором;
- в том случае, когда залогодержателем был банкрот и срок уплаты долга еще не наступил, вещь следовало возвратить залогодателю по уплате суммы долга; если же срок уплаты наступил, а долг не был уплачен, то должник получал право продать вещь (вырученные средства поступали в конкурсную массу);
- особо требовалось исполнение договоров должников, заключенных на длительный срок либо рассчитанных на перспективу. Кураторы могли дождаться срока и исполнить договор, при этом банкротство могло уже прекратиться, а доход поступать куратору. Кроме того, допускалось поступление дохода к кредитору, т.е. в уплату долга кредитор мог получить право на доход, получаемый спустя определенное время. Возможна была и продажа долей банкрота кураторами.

Устав 1763 г. не был утвержден. В 1764 г. Екатерина Великая возложила на Комиссию по коммерции составление нового Устава. Проект был подготовлен в январе 1768 г. и представлял собой переработанный текст Устава 1763 г. Отличие данных уставов заключалось в следующем (подробнее о проекте Устава 1768 г. см.: [3, с. 177–213]):

- значительно сузилось число деяний, наказуемых в уголовном порядке: Устав 1768 г. снисходительно относился к самому банкроту и к лицам, причастным к укрывательству его имущества либо к

другим нарушениям;

- снижена минимальная сумма задолженности, необходимая для открытия конкурса во всех городах, кроме Москвы и Петербурга, до 1 тыс. руб.;

- устанавливалось специальное основание прекращения конкурса - получение должником по двустороннему договору доходов от суммы, достаточной для погашения всех долгов;

- вводилась возможность зачета встречных однородных требований кредитора и должника.

Этот проект также не был утвержден императрицей [3, с. 213].

19 декабря 1800 г. был издан Банкротский Устав, представлявший собой попытку решения множества проблем банкротства, объединенных единым нормативным актом. Данный документ состоял из двух частей: "Для купцов и другого звания торговых людей, имеющих право обязываться векселями" и "Для дворян и чиновников". Последняя устанавливала правила неторговой несостоятельности. Однако проблемам банкротства из 111 статей 2-й части посвящены всего 12, акцент остальных ставился на то, чтобы "уменьшить и воздержать самое впадение дворян и чиновников в неоплатные долги" [3, с. 213]. Наиболее важные положения Устава о банкротах 1800 г. (подробнее об этом см.: [1; 3, с. 216–248; 12, с. 136–141]):

- Устав вводился в действие с обратной силой;

- определялись различия между торговой и неторговой несостоятельностью;

- критерием несостоятельности являлась неоплатность;

- устанавливалась обязанность должника заявить о своем банкротстве, если "недоставало у него до 30% на рубль кредиторской суммы";

- мировое соглашение могло заключаться в любое время, что влекло освобождение банкрота от возможных последствий. Для заключения мировой сделки было необходимо решение большинства кредиторов с большими требованиями.

25 июня 1832 г. вышел в свет "Устав о торговой несостоятельности", заменивший первую часть Устава о банкротах 1800 г., регулировавшую случаи несостоятельности "купцов и иного звания торговых людей". Данный Устав в рамках Устава торгового судопроизводства вошел во вторую часть X тома Свода законов Российской империи.

Устав 1832 г. состоял из девяти глав, включающих 138 статей; вводился в действие без обратной силы и применялся только к несостоятельности лиц, осуществляющих торговлю. Особое внимание уделялось статусу торгового предприятия, принадлежащего должнику.

Необходимо выделить некоторые моменты, содержащиеся в Уставе 1832 г. (подробнее об этом см.: [6; 12, с. 147, 596]):

- сохранение критерия неоплатности;

- изменение терминологии при сохранении наименований трех видов несостоятельности: несчастной, неосторожной и злонамеренной.

- сумма долга, при наличии которой возникали конкурсные отношения, составляла 5 тыс. руб.;

- введение института присяжных попечителей, действовавших наряду с кураторами, назначавшихся судом не из числа кредиторов (этот институт значительного развития не получил); кураторов должно было быть не менее двух, им полагалось вознаграждение в размере 2% от суммы, вырученной в результате продажи имущества должника;

- изменение сроков заявления кредиторами своих требований, они стали равняться двум неделям для кредиторов, находящихся с должником в одном городе; четырем месяцам - для иногородних кредиторов; двенадцати месяцам - для иностранцев. Однако пропущенные сроки могли быть восстановлены "по чрезвычайным обстоятельствам"; если по какой-либо причине срок не восстанавливался, кредитор мог получить удовлетворение из оставшегося имущества. Кроме того, был введен особый срок для предоставления документов, на основании которых выдвигалось требование. Этот срок устанавливался конкурсом и не подлежал восстановлению в случае пропуска;

- в конкурсную массу входило как наличное, так и долговое имущество, принадлежащее должнику на момент открытия несостоятельности и полученное им в течение конкурса; имущество жены и детей в конкурсную массу не входило. Устав 1832 г. действовал до 1917 г.

Таким образом, русское право, оперировавшее понятием "несостоятельность" начиная со средневековой эпохи, обогатилось законодательным регулированием отношений банкротства заметно позже западно-европейских стран. Однако к XIX в. и формирование соответствующего нормативного массива, и состояние научных исследований в целом достигли европейского уровня благодаря актив-

ному использованию зарубежного нормотворческого и доктринального опыта, применяемого с учетом характера и особенностей формирования предпринимательской среды и развития торгово-промышленного оборота России XIX - начала XX в.

Литература.

1. Александр I. Устав о банкротах. М., 1801.

2.Архипов И. В. Конкурсный процесс, о системе торгового права России XIX века // Правоведение. 1999. № 1.

3.Гольмстен А.Х. Исторический очерк русского конкурсного процесса. СПб., 1888.

4.Загоровский В. Исторический очерк займа по русскому праву до конца XIII столетия. М., 1907.

5. Кавелин К.Д. Основные начала русского судоустройства и гражданского судопроизводства. М., 1910. Т. 1.

6. Свод законов Российской империи. Т. XI. Ч. 2;

7.Сергеевич В.И. Русские юридические древности. Т. 1. СПб., 1902.

8.Соборное уложение 1649 года. Текст, комментарии / Рук. авт. коллектива А.Г. Маньков. Л., 1987.

9. Судебники XV-XVI веков / Под ред. Б.Д. Грекова. М.; Л., 1952.

10. Телюкина М.В. Конкурсное право: Теория и практика несостоятельности (банкротства). М., 2002.

11. Тихомиров М.Н., Епифанов П.П. Соборное уложение 1649 г. М., 1961.

12. Шершеневич Г.Ф. Конкурсное право. Казань, 1898.

13. Шершеневич Г.Ф. Курс торгового права. Казань, 1898.

14. Шершеневич Г.Ф. Система торговых действий. Казань, 1888.

МОЗГОВОЙ И.В.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРИРОДА СТИМУЛИРОВАНИЯ ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Стимулирование и мотивация труда существовали всегда, и бесспорно, прошли этап эволюционного развития. За тысячи лет до того как слово мотивация вошло в лексикон руководителей, было хорошо известно, что можно намеренно воздействовать на людей для успешного выполнения задач организации. История человечества свидетельствует, что самым первым из применяемых приемов был метод кнута и пряника. Наиболее древний стимул - это "кнут", т.е. наказание или угроза его применения. Еще в древнем Риме "стимулами" назывались шесты, которые использовались возницами для управления лошадьми [11, с. 19]. Рабов, как известно, "поощряли" к труду именно кнутом во всех его вариантах - от удара плетью, наказания голодом до физического уничтожения нерадивого раба.

По мере развития цивилизации манипуляции с кнутом гуманизировались, что породило систему стимулов в виде штрафов, выговоров, понижения в должности, увольнения и пр. В конечном итоге варварские методы наказания, связанные с физическим насилием над работником, были вытеснены из сферы производительной деятельности. Стало очевидным, что наказание или страх его ожидания, вызывая отрицательные переживания, не слишком способствуют энтузиазму работника для достижения успехов в работе. В странах с развитой экономикой менеджеры все шире применяют системы стимулирования работников, включающие самый широкий спектр способов материального и морального поощрения (так называемые "пряники").

Конечно, руководитель не может в чистом виде использовать ни "кнут", ни "пряник". Весь секрет в их соотношении, пропорции, в новых методах и средствах стимулирования труда.

Теории мотивации - система научных исследований в области мотивации. В настоящее время наиболее известны следующие теории мотивации: классическая теория Ф. Тейлора; теория А. Маслоу; теория Ф. Герцберга; теория Д. Мак-Клеланда; теория человеческих отношений; теория оперативного обусловливания Б. Скиннера; теория предпочтения-ожидания В. Врума; модель справедливости Л. Портера и Э. Лоулера.

Классическая теория Ф. Тейлора основным мотиватором определяет деньги. Другие важные факторы, влияющие на индивидуальную мотивацию, эта теория не выявила. По теории А. Маслоу,

стимулирующим фактором эффективности труда являются потребности человека, которые имеют иерархическую структуру. Теория Ф. Герцберга основывается на том, что главным стимулом к труду является его содержательность, которая побуждает работника к профессиональному развитию. Д. Мак-Клеланд в своей теории выделил следующие потребности высшего уровня: стремление к власти, успеху, причастность, - когда низшие потребности уже удовлетворены. Теория человеческих отношений опирается на высшие потребности в иерархии Маслоу. Теория оперативного обусловливания основана на наблюдении и анализе поведения, изучении его стимулов.

Подход к мотивации с точки зрения процесса предполагает, что человеческим поведением можно управлять, перестраивая среду или процесс, в котором работник трудится. Этот подход разрабатывался Б. Скиннером и в теории предпочтения-ожидания В. Врума. В модели справедливости Л. Портера и Э. Лоулера авторы считают, что оценка труда должна быть справедливой, по мнению самого работника. При этом результативность труда работников зависит от:

- приложенных ими усилий, личного вклада при выполнении работ;
- его характерных особенностей и потенциальных возможностей;
- самореализации и самооценки своей роли;
- оценки адекватности вознаграждения приложенным усилиям.

Совокупность потребностей, интересов и стимулов, действующих одновременно на человека и влияющих на его поведение, формирует мотивационную среду, важная, ключевая роль в структуре которой принадлежит доходам работника. В конечном итоге, прежде всего через доходы работника, происходит реализация потребностей, интересов и стимулов в реальной жизни.

Несмотря на то, что теории мотивации отличаются по ряду принципиальных позиций, их нельзя считать взаимоисключающими. Напротив, они могут быть взаимодополняющими одна другую, поскольку каждая из них связана с решением задач побуждения людей к эффективному труду в различных ситуациях [4, с. 9-10].

Мотивы труда формируются, если:

- в распоряжении общества (или субъекта управления) имеется необходимый набор благ, соответствующий социально обусловленным потребностям человека;
- для получения этих благ необходимы трудовые усилия работника;
- трудовая деятельность позволяет работнику получить эти блага с меньшими материальными и моральными издержками, чем любые другие виды деятельности.

Большое значение для формирования мотивов труда имеет оценка вероятности достижения целей. Если получение искомого блага не требует особых личных усилий либо это благо очень трудно получить, т.е. требуются сверхусилия, то мотив труда чаще всего не формируется. И в том, и в другом случае работник пассивен.

Мотив труда формируется только тогда, когда трудовая деятельность является если не единственным, то основным условием получения блага.

Сила мотива определяется степенью актуальности той или иной потребности для работника. Чем насущнее нужда в том или ином благе, чем сильнее стремление его получить, тем активнее действует работник.

Благо становится стимулом труда, если оно формирует мотив труда. Понятия "мотив труда" и "стимул труда" по сущности тождественны. В одном случае речь идет о работнике, стремящемся получить благо посредством трудовой деятельности (мотив), в другом - об органе управления, обладающем набором благ, необходимых работнику, и предоставляющем их ему при условии эффективной трудовой деятельности (стимул).

Стимулирование труда предполагает создание условий (хозяйственного механизма), при которых активная трудовая деятельность, дающая определенные, заранее зафиксированные результаты, становится необходимым и достаточным условием удовлетворения значимых и социально обусловленных потребностей работника, формирование у него мотивов труда.

Мотивация труда - важнейший фактор результативности работы, и в этом качестве она составляет основу трудового потенциала работника, то есть всей совокупности свойств, влияющих на производственную деятельность [3, с. 153-155].

При этом следует заметить, что, в общем, под экономическим стимулированием понимается экономическое побуждение, использование материальных стимулов (побудителей), способствующих тому, чтобы производители, потребители, покупатели вели себя желаемым образом, к выгоде и в интересах

лиц, применяющих стимулирование [7, с. 323].

Главной производительной силой любого общества является человеческий ресурс. Поэтому процветает то общество, где созданы условия для наилучшего использования этого ресурса, его воспроизводства и обогащения с учетом интересов каждого человека, где высоко ценится труд и проявляется постоянная забота о повышении его производительности, что, в свою очередь, не возможно без применения эффективных форм и методов стимулирования и оплаты труда. При этом знание мотивов, отражающих потребности и интересы человека труда, является необходимым условием выработки эффективной системы стимулирования труда, отражающей средства и методы воздействия на трудовое поведение каждого работника и коллектива [9, с. 36-38].

С переходом к рыночным отношениям принципиально меняется сущность таких важнейших экономических категорий и процессов, как оплата труда и формирование доходов. Если при централизованной системе планирования народного хозяйства единственным способом обеспечения трудящихся материально-жизненными благами являлось их распределение на основе провозглашенного (хотя и практически неосуществимого) принципа эквивалентности меры труда и меры потребления каждого члена общества, то при рыночной системе эти блага не распределяются из какого-то центра, а определяются в каждом конкретном случае на основе принципа прямого обмена квалификации и времени наемного работника на заработную плату и доход от участия в прибыли. При такой системе заработная плата - это не часть национального дохода, выделяемая государством для оплаты труда, а часть дохода предпринимателя (как собственника средств производства и работодателя), расходуемая им для оплаты труда наемных работников в соответствии с условиями найма (трудовым договором) и результатами труда. Следовательно, оплата труда - это обязанность работодателя по выплате наемному работнику заработанных им средств за выполнение работы (или оказание услуги) в соответствии с условиями трудового договора.

Оплата труда в широком смысле - это та или иная форма вознаграждения за определенное количество и качество выполненной работы. Различают денежную и неденежную формы оплаты труда. Основной является денежная форма, что обусловлено ролью денег как всеобщего эквивалента в товарно-денежных отношениях субъектов рынка. Вместе с тем оплата труда в той или иной степени осуществляется в натурально-вещественной форме или в форме предоставления дополнительного оплачиваемого отпуска. Так, для оплаты труда при отсутствии наличных денег предприятия рассчитываются с работниками производимой продукцией, которая непосредственно потребляется ими (по типу натуроплаты в сельском хозяйстве) либо продается или обменивается на другие товары. Что касается оплаты труда оплачиваемым свободным временем, то данная форма, стимулируя интенсивный и качественный труд, позволяет работнику использовать это время для учебы, отдыха или для получения дополнительного заработка.

Как социально-экономическая категория заработная плата требует рассмотрения с точки зрения ее роли и значения для работника и работодателя. Для работника заработная плата - главная и основная статья его личного дохода, средство воспроизводства и повышения уровня благосостояния его самого и его семьи, а отсюда и стимулирующая роль заработной платы в улучшении результатов труда для увеличения размера получаемого вознаграждения. Для работодателя заработная плата работников - это расходуемые им средства на использование привлекаемой по найму рабочей силы, что составляет одну из основных статей расхода в себестоимости производимых товаров и услуг. При этом работодатель, естественно, заинтересован в возможном снижении удельных затрат рабочей силы на единицу продукции, хотя в то же время может оказаться целесообразным увеличить расходы на рабочую силу в целях повышения ее качественного уровня, если это позволит увеличить прибыль предприятия за счет стимулирования трудовой и творческой инициативы работников. Кроме того, уровень оплаты труда оказывает ощутимое воздействие на поведение и работника, и работодателя, складывающееся в связи с регулированием отношений между ними в условиях неравновесного состояния спроса и предложения рабочей силы на рынке труда [9, с. 242-244].

Вступивший в силу с 1 февраля 2002 года Трудовой кодекс Российской Федерации (ТК РФ) не внес принципиальных изменений в порядок организации системы оплаты труда в отдельно взятой организации, изменив только принципы исчисления средней заработной платы, основы оплаты труда за время простоя, а также установив ответственность работодателя за несвоевременную выплату заработной платы.

В ТК РФ даны раздельные понятия таких терминов, как "оплата труда" и "заработная плата".

Согласно ст. 129 ТК РФ под оплатой труда понимается система отношений, связанных с обеспечением установления и осуществления работодателем выплат работникам за их труд в соответствии с законами, иными нормативными правовыми актами, коллективными договорами, соглашениями, локальными нормативными актами и трудовыми договорами. В свою очередь, заработная плата представляет собой вознаграждение за труд в зависимости от квалификации работника, сложности, количества, качества и условий выполняемой работы, а также выплаты компенсационного и стимулирующего характера [8, с. 35].

Автор "Финансово-экономического словаря" М.Г. Назаров считает, что оплата труда - это вознаграждение в денежной или натуральной форме, которое должно быть выплачено работодателем наемному работнику за работу, выполненную в отчетном периоде, которое учитывается на основе начисленных сумм, т.е. без вычета налогов и других удержаний. С его точки зрения, оплата труда наемных работников складывается из двух основных компонентов: заработной платы и отчислений на социальное страхование. В свою очередь он считает, что заработная плата охватывает все виды заработков (премий, доплат, надбавок и социальных льгот), начисленных в денежной или натуральной форме независимо от источника финансирования [13, с. 135].

Интересно мнение авторов "Современного экономического словаря", которые полагают, что заработная плата - это денежное вознаграждение за труд; часть стоимости созданного трудом продукта, дохода от его продажи, выдаваемая работнику предприятием, учреждением, в котором он работает, или другим нанимателем. При этом величина заработной платы устанавливается либо в виде должностного оклада, либо по тарифной сетке (ставке), либо в соответствии с контрактом, но не может быть ниже уровня установленной законом минимальной зарплаты [7, с. 110].

Следует отметить, что существуют понятия номинальной и реальной заработной платы. Номинальная заработная плата представляет собой сумму денежных средств, которую фактически (т. е. за минусом налогов) получает работник за услуги труда; денежную форму доли национального дохода, поступающую в личное потребление наемной рабочей силы. В свою очередь реальная заработная плата - это заработная плата, выраженная в материальных благах и услугах [2, с. 193, 246].

Таким образом, мы приходим к выводу о том, что понимание сущности заработной платы варьируется, а понятие оплаты труда значительно шире, чем понятие заработной платы, и отличается от последнего тем, что предусматривает не только систему расчета (определения) величины заработной платы, но и используемые режимы рабочего времени, правила использования и документального оформления рабочего времени, используемые нормы труда, сроки выплаты заработной платы и т.п.

С нашей точки зрения, наиболее адекватно сущность заработной платы отражена в следующей формулировке: "Заработная плата как форма стоимости, цены рабочей силы - это основная часть фонда жизненных средств работников, распределяемая между ними в соответствии с количеством и качеством затраченного труда, реальным трудовым вкладом и зависящая от конкретных результатов работы предприятия" [5, с. 14].

Рассмотрев такие категории как "стимулирование", "оплата труда", "заработная плата", можно представить следующую классификацию форм экономического стимулирования труда (табл. 1).

Заработная плата выполняет разнообразные социально-экономические функции. Среди ученых нет единого мнения о количестве функций, свойственных заработной плате. Большинство ученых в работах выделяют только две основные функции заработной платы: воспроизводственная и стимулирующая.

Воспроизводственная функция состоит в том, что заработная плата должна гарантировать воспроизводство рабочей силы.

Автор "Словаря-справочника менеджера" выделяет четыре функции заработной платы: 1) воспроизводственная; 2) стимулирующая; 3) измерительно-распределительная, которая предназначена для отражения меры живого труда при распределении дохода между наемными работниками и собственниками; 4) ресурсно-разместительная функция предназначена для размещения ресурсов труда по регионам, отраслям народного хозяйства и предприятиям [10, с. 148].

Н. Волгин также выделяет четыре функции заработной платы: помимо, воспроизводственной и стимулирующей, предлагает выделить социальную, которая способствует реализации принципа социальной справедливости; и учетно-производственную, характеризующую меру участия живого труда в процессе образования цены производимой продукции [14, с. 336-337].

Таблица 1
Классификация форм экономического стимулирования труда

Экономическое стимулирование		
Прямое		**Косвенное**
постоянная часть (оклад)	переменная часть (премии, доплаты, бонусы, штрафы)	льготные путевки; предоставление льготного кредита (ипотечного или потребительского); продажа акций (опционов на акции) собственным сотрудникам; страхование жизни и здоровья; повышенная ставка по вкладам; предоставление сотрудникам овердрафта (превышающего обычные значения) по счетам для расчетов с использованием пластиковых карт; компенсация расходов на общественный транспорт или бензин для проезда на работу; бесплатная парковка на стоянке банка; оплата мобильной связи; организация уикендов для сотрудников; получение компенсаций за самообразование и занятия спортом и др.

С нашей точки зрения, вряд ли обоснованно и целесообразно выделять большое количество функций заработной платы, так как большинство из них дублируют друг друга, являются лишь дополнением двух основных функций (воспроизводственной, стимулирующей). Большинство экономистов считают правомерным, с точки зрения раскрытия сущности заработной платы, выделение трех основных функций: воспроизводственной, стимулирующей и регулирующей. По-нашему мнению (и здесь мы согласны с Е.М. Трененковым и Н.А. Волгиным), к ним следует также отнести социальную функцию, являющуюся, на наш взгляд очень важной в связи с тем, что через нее реализуется принцип социальной справедливости.

Регулирующая функция в свою очередь проявляется в том, что в условиях функционирования рыночной экономики заработная плата является определенным регулятором спроса на рабочую силу на рынке труда и через ее уровень можно регулировать спрос на продукцию и услуги конечного потребления.

Подводя итог вышесказанному, хотелось бы отметить следующее: поскольку именно заработная плата пропорционально связана с непосредственно затраченным трудом, постольку ее стимулирующее воздействие на развитие производства является определяющим, умелое использование этой функции превращает заработную плату в один из важнейших рычагов повышения результативности производства и экономического роста.

Литература.

1. Адамчук В.В. Материальное стимулирование достижений высоких конечных результатов. М.: Знание, 1983.

2.Вечканов Г.С., Вечканова Г.Р. Микро- и макроэкономика. Энциклопедический словарь / Под общей ред. Г.С. Вечканова. СПб.: Издательство "Лань", 2001.

3.Калтырин А.В. Управление персоналом в коммерческом банке: Учебно-методическое пособие. Ч. 3: Труд - как фактор современного банковского производства / ДГАС. Шахты, 1999.

4. Комаров О.К. Механизм стимулирования, тарификации и оплаты труда в условиях российской экономики. Саратов: Сарат. гос. техн. ун-т, 2002.

5.Николаев С.В. Доходы работника и результативность производства. М., 1994.

6.Осипов С.Л. Политика доходов и заработной платы: Учебное пособие. Хабаровск: ХГАЭП, 2000.

7.Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. М.: ИНФРА-М, 1996.

8.Сиволапов В.Г., Поторочин В.Д., Немцов В.Н., Яременко А.Д. Производительность труда и эффективное управление организацией оплаты труда: Монография. Магнитогорск: МГТУ, 2003.

9.Слезингер Г.Э. Труд в условиях рыночной экономики. Учебное пособие. М.:ИНФРА-М, 1996.

10. Словарь-справочник менеджера / Под ред. М.Г. Лапусты. М.: ИНФРА-М, 1996.

11. Старобинский Э. Мотивация (размышления на заданную тему) // Управление персоналом. 1999. № 5.

12. Трененков Е.М. Организация оплаты труда рабочих и служащих. М.: Профиздат, 1986.

13. Финансово-экономический словарь/Под ред. М.Г. Назарова. М.: АО "Финстатинформ", 1995.

14. Экономика труда: (социально-трудовые отношения) / Под ред. Н.А. Волгина, Ю.Г. Одегова. М.: Издательство "ЭКЗАМЕН", 2003.

15. Яковлев Р. Реформирование оплаты труда, возрождение ее основных функций // человек и труд. 1996. № 7.

МУРУГОВ Е.И.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИЙ

Платежеспособность выступает одной из важнейших характеристик финансово-хозяйственной деятельности организаций в условиях рыночной экономики. Чем выше устойчивость предприятия, тем более оно независимо от неожиданного изменения рыночной конъюнктуры и, следовательно, тем меньше риск оказаться на грани банкротства.

Учитывая то обстоятельство, что в условиях рыночных отношений невыполнение договоров может привести к гибели многих предприятий, вопросы управления платежеспособностью приобретают все большую актуальность, что связано с необходимостью создания комплексной системы, обеспечивающей управление платежеспособностью предприятия как имущественного комплекса, мониторинг ресурсов на основе денежных потоков, создание сетевой системы управления платежеспособностью в разрезе фракталов пространства и времени.

Исследование форм и методов управления платежеспособностью, риском, рисковыми активами, разработка системы показателей и управления ими, выработка оперативных, тактических и стратегических решений проводились автором в условиях системной разбивки информационной базы на три уровня:

1) сетевая экономика и ее характеристика;

2) концепции управленческого учета платежеспособности предприятия;

3) учетно-аналитические механизмы, используемые в управлении оперативными, тактическими и стратегическими процессами.

При этом в качестве признаков целостности учетной системы управления платежеспособностью выделены следующие позиции:

- используемые системы бюджетирования;
- методы учета денежных потоков;
- методы организации и использования управленческой отчетности;
- внутренний и внешний аудит;
- аналитическое отражение в двух аспектах: категории отчетности и виды деятельности;
- методы определения эффективности.

Указанные позиции привели к необходимости разработки концептуального подхода к управлению платежеспособностью современных предприятий.

При использовании и формировании концептуального подхода к управлению платежеспособностью необходимо учитывать действующую систему регулирования бухгалтерского учета, то есть отношения между государством, обществом и рынком.

Уровень отношений между государством, обществом и действующими предприятиями на рынке оказывает влияние на организацию учета риска, инфляционных процессов, прогнозирование платежеспособности и т.д.

Концептуальный подход к управлению платежеспособностью должен учитывать соотношение

между денежной массой и скоростью ее оборота на микро-, мезо- и макроуровнях, с одной стороны, и уровнем цен на вновь созданную стоимость, то есть соблюдать уравнение обмена - уравнение, согласно которому произведение величин денежной массы на скорость обращения денег равно произведению уровня цен на реальный национальный продукт [3, с. 15].

В связи с этим должен приниматься во внимание объем денежной массы, так как ее значительный рост может привести к гиперинфляции, когда в соответствии с МСФО-29 "Финансовая отчетность в условиях гиперинфляции" необходимо пересчитывать отчетность на уровень инфляции.

По данным ЦБ РФ, объем денежной массы в России в 2005г. уменьшился в течение мая на 1,3%, а с начала года - на 2,3%, составив на 1 июня 2005г. 1 трлн. 869,5 млрд. рублей.

Система управления платежеспособностью затрагивает практически все стороны деятельности людей: менеджмент, инвестирование, финансирование, взаимодействие, движение капитала, экономический рост, экономическую информацию, бухгалтерский, управленческий, налоговый учет, хеджирование, аудит и оценку эффективности.

Все вышесказанное требует разработки концептуального подхода к управлению платежеспособностью предприятия исходя из двух позиций:

- установление определенных элементов концептуального подхода к системам управления платежеспособностью организаций;

- систематизация ныне действующих систем управления.

В разработанном концептуальном подходе к управлению платежеспособностью представлены пять систем:

1) системы коэффициентов;

2) системы моделей;

3) системы, построенные на анализе баланса;

4) системы производных балансовых отчетов;

5) сетевая система информационного обеспечения управления.

Система обеспечения управления платежеспособностью возникла с появлением статической системы учета и основывалась на основном коэффициентном соотношении, то есть на отношении активов предприятия к обязательствам перед кредиторами, что отражалось в виде показателя стоимости активов, приходящихся на 1 рубль кредиторской задолженности. Система коэффициентов постоянно совершенствовалась, особенно после внедрения в практику динамического баланса. Постепенно характер коэффициентов стал отражать экономическую политику государства, что определялось как их количеством, так и их качеством:

- в США коэффициенты были направлены на обеспечение интересов акционеров: имущественное положение характеризуется 5 коэффициентами; оценка финансового положения - 7; оценка финансовой устойчивости - 8; оценка деловой активности - 12; рентабельности - 6;

- в Германии коэффициенты были направлены на обеспечение интересов банков - 38;

- во Франции коэффициенты решали проблемы императивного планирования экономики и решения социальных проблем - 27.

В российских условиях основные направления по искажению отчетности связано с широким распространением "черного нала", когда до 60% выручки не отражается в доходах, но расходы списываются, что приводит к занижению прибыли, в то время как в западных компаниях агрессивность, наоборот, направлена на завышение прибыли.

И, кроме того, система коэффициентов, используемая в России, скопирована с американской системы, а о защите интересов акционеров не может быть и речи, так как в течение десяти лет многие акционерные компании не выплатили ни копейки дивидендов (ОАО "Киноавтоматика", ОАО "Глория Джинс" и др.), кроме того, до 25% предприятий Ростовской области имеют отрицательную стоимость бизнеса, то есть отрицательные чистые активы.

Коэффициенты широко используются в различных экономических ситуациях:

- анализ трендов определенных финансовых коэффициентов (отношение потока денежных средств к сумме обязательств, отношение чистой прибыли к сумме активов);

- использование стратегического производного балансового отчета;

- анализ финансовой зависимости (показатели левириджа);

- низкое качество управления и др.;

- использование хеджированного производного балансового отчета;

- управление активами и заемным капиталом;
- использование показателя дюрации;
- управление активами и пассивами (денежными потоками, дебиторской и кредиторской задолженностью);
- управление активами и обязательствами.

Во многих случаях используется необоснованная система отчетности, что приводит к еще большему искажению отчетности и невозможности принятия обоснованных тактических и стратегических решений, а, в отдельных случаях, и оперативных.

В результате, более 30 лет назад появилась система моделей для оценки финансового положения, возможности банкротства и других экономических ситуаций.

Система моделей возникла для обеспечения информационных баз управления экономическими процессами в 50-е гг. XX века.

В результате, за прошедшие после этого 50 лет было создано около 300 моделей, которые внесли значительный вклад в развитие бухгалтерского учета: модели центров ответственности (Д. Хиггинс), модели форм счетоводства (английская, американская, российская тройка и т.д. более 10), модели бухгалтерского баланса (более 30, в том числе И.Н. Богатая, Б. Больцано, Р.Я. Вейсман, А.М. Галаган, П. Гарнье, О.И. Кольвах, Г.Е. Крохичева, Я.В. Соколов, В.И. Ткач, и др.), модели управленческого учета, модели прогнозирования банкротства (Э. Альтман, В.В. Панков).

Бухгалтера-практики и ученые систематически использовали модели, так как иначе бухгалтерский учет невозможно представить, ведь он является артефактом [лат. artefactum - искусственно сделанное], то есть в широком смысле слова - это процесс или образование, не свойственнее изучаемому объекту и возникающее обычно в ходе его исследования под воздействием самих условий исследования, а в бухгалтерском учете модель является основой исследования.

Бухгалтерские системы моделей основаны на использовании принципов бухгалтерского учета:
- денежные средства / чистые пассивы;
- продолжение деятельности;
- начисления / соответствия;
- осторожности, основанной на использовании принципа импаритета;
- существенности;
- оценки;
- статики / динамики.

В третью группу включены системы управления платежеспособностью, построенные на анализе баланса.

При этом в основу баланса положено основное балансовое уравнение:

А = К - П, где А - активы; К - капитал; П - пассивы.

Постоянный капитал равен:
- уставный капитал;
- добавочный капитал;
- резервный капитал;
- чистая прибыль;
- долгосрочный заемный капитал.

Основой анализа баланса является расчет агрегированного показателя чистых активов следующим образом:

ЧА = А - О, где ЧА - чистые активы; А - активы; О - обязательства.

Для финансовых аналитиков важно правильно организовать финансовую проверку компании, обращая внимание на следующие аспекты: прибыльность, эффективность использования активов и чистых активов, платежеспособность, состояние резервной системы, использование капитала. Обычно для этого используется система коэффициентов или система агрегатов коэффициентов, но как отмечают К. Феррис и Б. Пишеро, получить единую методику для проведения всеобъемлющей финансовой проверки - довольно сложная задача.

Кроме того, на вопрос, является ли баланс полным, довольно трудно ответить. В нем должны быть отражены:
- в активе все независимо оцененное и находящееся в обороте имущество;
- в пассиве все будущие обложения, которые можно ожидать и которые могут повлиять на безо-

пасность предприятия [7, с. 424];

- по данным баланса нельзя определить реальную стоимость имущества в виде дезагрегированного покупателя чистых пассивов.

Более целесообразно проводить анализ по данным Главной книги, а не бухгалтерского баланса, так как:

- в Главной книге представлены дезагрегированные показатели;

- приведены данные по каждому счету;

- опытные аналитики и аудиторы проводят анализ по данным Главной книги и находят основные ошибки.

Бухгалтерский баланс составляется без учета факторов риска, поэтому анализируемая по его данным информация далека от реальности.

Четвертой системой управления платежеспособностью организаций является использование комплекса производных балансовых отчетов: дифференциального, дисконтированного и иммунизационного.

Многие исследователи учета и бухгалтеры подчеркивали важность и необходимость использования системы балансов в управлении экономическими процессами (Н.А. Бреславцева, Г.Е. Крохичева, Ж. Ришар, В.И. Ткач и др.).

В этом отношении представляет интерес вывод профессора Ж. Ришара, считающего, что многочисленность балансов позволяет "узаконить" непримиримые противоречия во взглядах на основные факторы богатства и методы экономического и финансового анализа [6, с. 146], что проявляется при исчислении чистых активов и чистых пассивов как агрегированных и дезагрегированных показателей собственности.

Дезагрегирование информации - новый вид раскрытия, возникший с усложнением предпринимательского мира и ростом потребностей пользователей в более полных данных. Это новое и трудное направление, требующее разработки новых методов оценки (измерения) и отражения во временных горизонтах (инвестиционные, инновационные, стратегические).

Баланс, так же как и инвентаризационная опись, представляет собой отражение имущества, обязательств и собственного капитала организации. При составлении баланса на основе инвентаризационной описи и записей на счетах анализируются собирательные счета, формируются соответствующие статьи баланса, а также статьи, содержащие остатки имущества и обязательств на конец отчетного периода [1, с. 65], что позволяет определить финансовый результат многими способами:

- по данным инвентаризации, путем сравнения остатков активных и пассивных счетов;

- исходя из остатков балансовых счетов;

- путем сопоставления доходов и расходов и корректировкой их на изменение производственных ресурсов;

- по данным производных балансовых отчетов путем гипотетической реализации активов и удовлетворения обязательств.

Теория гипотетического обнулирования предполагает гипотетическую реализацию активов и гипотетическое удовлетворение обязательств, в результате чего в активе остается однородная денежная масса, а в пассиве - соответствующие им источники. В случае отрицательной работы организации в активе остаются убытки, а в пассиве отрицательный капитал, часть неурегулированной задолженности.

Бухгалтерский баланс отражает показатели прибыли и собственности в ретроспективе, а производные и финансовые балансы позволяют ответить на эти вопросы на качественно ином уровне:

- своевременно;

- с учетом влияния риска;

- с акцентом на состояние резервной системы;

- представление информации в многовариантном аспекте (во фракталах времени и пространства);

- представление информации, связанной с трансформационными процессами, реорганизационными процедурами и т.д.;

- акцентирование внимания на трансформации информации по видам деятельности (основная, инвестиционная, доверительное управление, внешнее управление, реорганизационная, спонсорская, внереализационная и т.д.);

- получение систематизированной информации по состоянию платежной и резервной системы

предприятия.

С помощью производных балансовых отчетов можно отразить гудвилл, синергетический эффект и т.д., чтобы определить их влияние на финансовое положение.

Сетевые системы управления информационными потоками появились под влиянием двух основных факторов:

- созданием и развитием компьютерных сетей;
- развитием финансового инжиниринга.

В 1980-х гг. финансовый инжиниринг приобрел огромную популярность, и хотя сейчас он стал менее распространен (уменьшилось число поглощений), следует ожидать его нового подъема к концу этого десятилетия. Использование производных финансовых инструментов и стратегического хеджирования может трансформировать наши представления о формировании акционерной стоимости крупных компаний [5, с. 241].

Концептуальный подход к управлению платежеспособностью организаций сводится к тому, что установленные пять систем управления платежеспособностью характеризуются тринадцатью элементами:

- релевантность информации;
- теория баз оценки;
- учет уровня риска;
- учет инфляционных процессов;
- предсказуемость систем управления платежеспособностью;
- генерирующие единицы, приносящие наличность;
- система бюджетирования;
- учет денежных потоков;
- система управленческой отчетности;
- аудит;
- вопросы стратегического и управленческого учета;
- аналитическое отражение информации;
- оценка эффективности.

Релевантность информации предполагает, что представленная пользователям информация соответствует их запросам:

- позволяет достигнуть поставленные пользователем цели;
- обеспечивается понятие значения информации и принимаемых на ее основе решений;
- обеспечивается достижение поставленных практических целей.

Теория баз оценки разрабатывалась многими исследователями в двух направлениях:

- способы оценки объектов бухгалтерского учета;
- изменение стоимости денег во времени.

Все дело в том, что финансовая бухгалтерия имеет два измерения: оценка и время, ситуационная бухгалтерия добавляет к ним в качестве измерителя экономические ситуации, а сетевая бухгалтерия получает и представляет пользователям информацию во временных горизонтах.

В бухгалтерском учете, анализе и аудите функционирует и может быть использовано до 50 различных оценок, а система производных балансовых отчетов значительно расширяет базы оценки.

В соответствии с МСФО 32 "Финансовые инструменты: раскрытие и представление" и 39 "Финансовые инструменты: признание и оценка" и их интерпретациями вводится оценка по справедливой стоимости, которая может быть представлена как рыночная стоимость учитываемых объектов в текущей оценке, то есть с учетом временной стоимости денег.

Одной из основных современных проблем бухгалтерского учета является учет уровня риска. В контексте нашего исследования может быть использован хеджированный производный балансовый отчет, предложенный В.И. Ткачем, Г.Е. Крохичевой, что позволит обеспечить управление риском, определение зон риска, принятие решений по его нивелированию и преодолению.

С точки зрения Р.К. Мертона и З. Боди процесс управления риском - это систематическая работа по анализу риска в той или иной сфере деятельности, выработке и принятии соответствующих мер для его минимизации [2, с. 563], и определения стоимости рисковых активов.

В системе управления платежеспособностью и хеджирования этих процессов стоимость чистых активов институциональной единицы должна быть определена с учетом риска.

В связи с этим можно привести пример из банковской системы Японии. Когда японские банки привели стоимость капитала в соответствие с требованиями Банка международных расчетов на уровень риска, то есть сократили прирост собственного капитала на 45%, они обнаружили, что, продав некоторые из своих акций, они могут учесть 100% прироста стоимости акций при расчете показательной достаточности капитала. Это подтолкнуло банки к продаже акций, что привело к ускорению продаж на японском фондовом рынке [4, с. 666] и к ускорению финансового кризиса.

Учет инфляционных процессов исключительно важен и определяется требованиями МСФО-29, который требует внесения поправок на инфляцию при определенных условиях, в частности, при наличии гиперинфляции.

Все это требует определения текущей стоимости, то есть реальной стоимости денег с учетом времени их поступления или оттока на определенный момент в настоящее или будущем.

Системы управления платежеспособностью требуют обеспечения предсказуемости:

- прямое прогнозирование: обеспечение управления прогнозами;
- косвенное прогнозирование: базируется на данных прошлых периодов;
- наличие и использование ключевых показателей в виде чистых активов и чистых пассивов.

Предсказуемость возможной информации должна основываться на бухгалтерском балансе на отчетную дату и построенном на его базе прогнозном производном балансовом отчете.

Концептуальный подход к системам управления платежеспособностью предприятия строится на классификации генерирующих единиц, приносящих доход, в четыре группы: центры ответственности, сегменты деятельности, сегменты рынка, виды деятельности.

Системы управления платежеспособностью должны обеспечить возможности бюджетирования, то есть составления прогнозного и виртуального производного балансового отчета. Учет денежных потоков в соответствии с концепцией управления платежеспособностью обеспечивается использованием дисконтированных и дифференциальных производных балансовых отчетов.

Система управленческой отчетности может быть представлена и организована на базе использования фактических производных балансовых отчетов (органические, актуарные, иммунизационные, хеджированные).

Концептуальный подход автора к управлению платежеспособностью организаций предусматривает аналитичность отражения информации по двум позициям: категориям отчетности по движению денежных средств и видам деятельности.

В соответствии с Международным стандартом бухгалтерского учета IAS 7 "Отчет о движении денежных средств" приведены основные категории, по которым необходимо отражать движение денежных средств: операционная деятельность, инвестиционная и финансовая деятельность, операции с иностранной валютой, непредвиденные статьи, проценты и дивиденды, налог на прибыль, приобретение или продажа дочерних компаний и малых структурных единиц предприятия.

В соответствии с интернациональной моделью финансового учета видами деятельности, по которым определяются результаты, являются: основная, доверительное управление, внешнее управление, реорганизационная деятельность, спонсорская деятельность, операционная, внереализационная, чрезвычайная, инвестиционная, финансовая.

Рассмотренный концептуальный подход к управлению платежеспособностью организаций основывается на возможности определения и использования показателей чистых активов и чистых пассивов на основе системы производных балансовых отчетов и сетевой информационной системы, что соответствует потребностям учетно-аналитического обеспечения управления современными предприятиями.

Литература.

1. Бетге Й. Балансоведение. М.: Бухгалтерский учет, 2000.

2. Боди З., Мертон Р. Финансы: Учебное пособие. М.: Издательский дом "Вильямс", 2000.

3. Долан Э.Дж., Линдсей Д.Е. Рынок - макроэкономическая модель. СПб.: Автокомп, 1992.

4. Кидуэлл Д.С., Петерсон Р.Л., Блэкуэлл Д.У. Финансовые институты, рынки и деньги. СПб.: Питер, 2000.

5. Кох Р. Менеджмент и финансы от А до Я. СПБ.: Питер, 1999.

6. Ришар Ж. Бухгалтерский учет: теория и практика. М.: Финансы и статистика, 2000.

7. Шмален Г. Основы и проблемы экономики предприятия. М.: Финансы и статистика, 1996.

НОР-АРЕВЯН К.Л.

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ КЛАССИФИКАЦИИ ПРАВ АКЦИОНЕРА

В специальной литературе выделяют несколько критериев для классификации прав, принадлежащих акционеру. Первый и основной из них определяется по виду принадлежащих акционеру акций, которые бывают обыкновенными и привилегированными. В зависимости от того владельцем, какой акции является акционер - обыкновенной или привилегированной, определяется комплекс принадлежащих ему прав.

Акционеры - владельцы обыкновенных акций общества могут участвовать в общем собрании акционеров с правом голоса по всем вопросам его компетенции, а также имеют право на получение дивидендов, а в случае ликвидации общества - право на получение части его имущества [20, п. 2 ст. 31 (в ред. Федеральных законов от 07.08.2001 № 120-ФЗ; от 31.10.2002 № 134-ФЗ; от 24.02.2004 № 5-ФЗ; от 06.04.2004 № 17-ФЗ; от 02.12.2004 № 153-ФЗ; от 29.12.2005 № 192-ФЗ; от 27.12.2005 № 194-ФЗ; от 31.12.2005 № 208-ФЗ; от 05.01.2006 № 7-ФЗ) "Об акционерных обществах" (СЗ РФ. 1996. № 1. Ст.1; 2001. № 33 (ч. 1) Ст. 3423; 2002. № 45. Ст. 4436; 2002. № 11. Ст. 913; 2004. № 15. Ст. 1343; 2004. № 49. Ст. 4852; 2005. № 1 (ч. 1) Ст. 18; 2006. № 1. Ст. 5; Ст. 19))].

Регламентируя в ст. 32 Федерального закона "Об акционерных обществах" правовой статус акционеров - владельцев привилегированных акций общества, законодатель особо обращает внимание на то, что они не имеют права голоса на общем собрании, если иное не установлено Федеральным законом "Об акционерных обществах". "Иное" Законом установлено в следующих случаях:

- акционеры-владельцы привилегированных акций участвуют в общем собрании с правом голоса при решении вопросов о реорганизации и ликвидации общества;

- акционеры-владельцы привилегированных акций определенного типа приобретают право голоса при решении на общем собрании акционеров вопросов о внесении изменений и дополнений в устав общества, ограничивающих права акционеров - владельцев привилегированных акций этого типа, включая случаи определения или увеличения размера дивиденда и (или) определения или увеличения ликвидационной стоимости, выплачиваемых по привилегированным акциям предыдущей очереди, а также предоставления акционерам - владельцам привилегированных акций иного типа преимуществ в очередности выплаты дивиденда и (или) ликвидационной стоимости акций;

- акционеры-владельцы привилегированных акций определенного типа, размер дивиденда по которым определен в уставе общества, за исключением акционеров-владельцев кумулятивных привилегированных акций, имеют право участвовать в общем собрании акционеров с правом голоса по всем вопросам его компетенции, начиная с собрания, следующего за годовым общим собранием акционеров, на котором было принято решение о выплате дивидендов или было принято решение о неполной выплате дивидендов по привилегированным акциям этого типа. Право акционеров-владельцев привилегированных акций такого типа участвовать в общем собрании акционеров прекращается с момента первой выплаты по указанным акциям дивидендов в полном размере. Акционеры-владельцы кумулятивных привилегированных акций определенного типа имеют право участвовать в общем собрании акционеров с правом голоса по всем вопросам его компетенции, начиная с собрания, следующего за годовым общим собранием акционеров, на котором должно было быть принято решение о выплате по этим акциям в полном размере накопленных дивидендов, если такое решение не было принято или было принято решение о неполной выплате дивидендов. Право акционеров-владельцев кумулятивных привилегированных акций определенного типа участвовать в общем собрании акционеров прекращается с момента выплаты всех накопленных по указанным акциям дивидендов в полном размере.

В зависимости от того является ли акция голосующей, акционер приобретает либо не приобретает право требовать выкупа принадлежащих ему акций [20, ст. 75], право обжаловать в суд решение общего собрания [20, п. 7 ст. 49].

Но это не единственное отличие в правах владельцев привилегированных и обыкновенных акций.

Привилегированные акции устанавливают для своих владельцев определенные привилегии по сравнению с обыкновенными акциями. Так, по этим акциям, могут устанавливаться повышенный размер дивидендов, возможность приобретения дополнительно размещаемых акций и другие условия. Кроме того, в соответствии со ст. 23 ФЗ об АО определенная уставом ликвидационная стоимость по привилегированным акциям выплачивается перед распределением имущества ликвидируемого акционерного общества между владельцами обыкновенных акций.

Следует отметить, что Федеральный закон "Об акционерных обществах" [20, абз. 2 п. 1 ст. 32] содержит специальное указание на то, что для владельцев привилегированных акций одного типа должен устанавливаться одинаковый объем прав, и вместе с тем эти акции должны иметь одинаковую номинальную стоимость. Такой подход обеспечивает равенство прав акционера по отношению к обществу, предоставляемых по одной акции.

В уставе общества в обязательном порядке должны быть определены размер дивиденда и (или) стоимость, выплачиваемая при ликвидации общества (ликвидационная стоимость) по привилегированным акциям каждого типа. Размер дивиденда и ликвидационная стоимость могут быть установлены в твердой денежной сумме или в процентах к номинальной стоимости привилегированных акций. Размер дивиденда и ликвидационной стоимости по привилегированным акциям также считаются определенными, если уставом общества установлен порядок их определения. Владельцы привилегированных акций, по которым не определен размер дивиденда, имеют право на получение дивидендов наравне с владельцами обыкновенных акций (п. 2 ст. 32 Закона "Об акционерных обществах").

В интересах акционеров - владельцев обыкновенных акций ограничивается количество привилегированных акций. В соответствии с п. 2 ст. 25 ФЗ об АО номинальная стоимость привилегированных акций не должна превышать 25% от уставного капитала общества. Данное положение обеспечивает реализацию права акционеров - владельцев обыкновенных акций на получение части прибыли акционерного общества в виде дивидендов и препятствует возникновению такой ситуации, при которой меньшинство владельцев обыкновенных акций управляло бы обществом, уставный капитал которого был сформирован из номинальной стоимости привилегированных акций, владельцы которых по общему правилу не обладают правом голоса на общем собрании акционеров [14, с. 13-14].

В специальной литературе также предлагается деление прав акционера на имущественные и личные неимущественные. Относительно данной классификации в науке не сложилось единого мнения.

Одна группа авторов полагает, что акционерные правоотношения порождают ряд отдельных правомочий акционера, носящих как имущественный, так и неимущественный характер [5, с. 131; 21, с. 59; 10, с. 32; 22, с. 70]. Это наиболее распространенная классификация прав акционеров. Среди имущественных прав называют следующие права: на получение части прибыли общества, на получение части имущества при ликвидации общества (право на ликвидационную квоту), свободного распоряжения акциями, требования от общества выкупа принадлежащих им акций. К неимущественным правам относят право на участие в управлении акционерным обществом, право на контроль за деятельностью акционерного общества и право на получение информации об обществе.

Д.В. Ломакин полагает, что неимущественные права акционеров опосредуют их личное участие в деятельности общества. У него не вызывает сомнения тот факт, что такие права, как право на участие в управлении акционерным обществом, на контроль за его деятельностью, право на информацию, возникают не по поводу имущественных благ, и относятся к неимущественным [12, с. 119].

С.Н. Братусь, поддерживая данную точку зрения, указывал следующее. "Организационная деятельность может быть различная - по руководству хозяйством, по руководству социально-культурным строительством. То, что она направлена на имущественные цели, на то, чтобы создать необходимые условия, обеспечивающие хозяйственную деятельность, с которой связаны в период социализма имущественные отношения между ее непосредственными участниками, не означает, что организационные отношения, возникающие между регулирующими органами, становятся имущественными отношениями. … Организационные отношения - иной, чем имущественные вид общественных отношений" [2, с. 46].

Более того, С.Н. Братусь относил корпоративные права к личным неимущественным потому, что они, по его мнению, "неотчуждаемы, неотделимы от члена организации потому эти права утрачиваются при выходе из нее" [2, с. 74].

Однако, такие высказывания С.Н. Братуся подверглись справедливой критике даже сторонника-

ми рассматриваемой точки зрения [16, с. 42], которые отмечали, что по этому критерию корпоративные, или, по терминологии указанного автора, членские отношения, как раз нельзя отнести к личным неимущественным.

Мы поддерживаем мнение, высказанное проф. Е.А.Сухановым, который считает, что осуществление корпоративных прав прямо или косвенно имеет своей целью удовлетворение имущественных интересов их носителей, поэтому корпоративные права относятся к числу имущественных [7, с. 135]. К нему присоединяются В.П. Степанов, С.Н. Виновой и мн. др. [17, с. 28; 4, с. 19].

В пользу данной точки зрения свидетельствуют следующие обстоятельства. К признакам гражданских неимущественных прав можно отнести: 1. нематериальный характер личных прав; 2. неотчуждаемость и непередаваемость; 3. направленность на выявление и развитие индивидуальности.

Нематериальный характер личных прав проявляется в том, что они лишены экономического содержания. Это означает, что личные неимущественные права не могут оценены точно (например, в деньгах), для них не характерна возмездность, их осуществление не сопровождается имущественным предоставлением (эквивалентом) со стороны других лиц [13, с. 12].

В тоже время, если рассматривать право на участие в управлении акционерным обществом, то оно имеет определенный стоимостной эквивалент. Во-первых, оно возникает исключительно по поводу имущественного интереса, который зависит непосредственно от количества и стоимости акций, принадлежащих акционеру. Чем больше их количество и значительнее стоимость (номинальная или рыночная), тем выше интерес их держателя к участию в управлении обществом. От данных параметров зависит и право акционера на контроль, и право на информацию. Во-вторых, на наш взгляд, сам законодатель определяет имущественный эквивалент права акционера на участие в голосовании. Как уже отмечалось ранее, акционер - владелец привилегированной (по общему правилу, неголосующей) акции участвует в общем собрании с правом голоса по всем вопросам его компетенции, начиная с собрания следующего за годовым общим собранием акционеров, на котором независимо от причин не было принято решение о выплате дивидендов или было принято решение о неполной выплате дивидендов по привилегированным акциям данного типа привилегированных акций. Таким образом, можно сделать вывод о том, что невыплаченные дивиденды являются своеобразным имущественным эквивалентом права акционера на участие в управлении обществом.

Следующий признак нематериальных прав - это их неотчуждаемость и непередаваемость. Неимущественные права характеризуются неразрывной связью с личностью носителя. С отсутствием этого признака у прав акционера вынужденно соглашаются сторонники выделения группы неимущественных прав. Например, Д.В. Ломакин отмечает, что право на участие в управлении акционерным обществом, право на контроль за деятельностью акционерного общества и право на получение информации об обществе не подходят под классическое определение личных неимущественных прав, которые неразрывно связаны с личностью управомоченного субъекта, в силу чего не могут отчуждаться иным лицам. Акционер, напротив, может передавать свои неимущественные права, например, право голоса, поэтому передача неимущественных прав сопровождается их увязкой с имущественными правами и без этого невозможна [12, с. 119].

Другой важный признак личных неимущественных прав - их направленность на выявление и развитие индивидуальности личности. Институт личных неимущественных прав позволяет отличить одного субъекта права от другого, охраняет их самобытность и своеобразие [13, с. 13]. Корпоративные права такой направленности не имеют. Наоборот, Федеральный закон "Об акционерных обществах" подчеркивает, что акционеры - владельцы обыкновенных акций имеют равный объем прав, то есть корпоративные права акционеров никак не связаны с самобытностью и своеобразием их владельцев. Аналогичное правило о равенстве прав закреплено и в отношении акционеров - владельцев привилегированных акций определенного типа.

Рассматриваемая группа прав акционеров является содержанием корпоративных отношений, в основе которых лежат экономические отношения собственности, то есть отношения по присвоению материальных благ. Возможность участия в управлении корпоративной организацией и получение информации о ее деятельности членами является ничем иным, как специфическим проявлением этих отношений. Именно поэтому следует сделать вывод об имущественной природе данных прав. Кроме того, конечной целью участия в управлении акционерным обществом является получение от общества материальных благ в виде дивидендов, в случае продажи акций - их рыночной стоимости, в случае ликвидации - ликвидационной доли.

На основании изложенного, мы полагаем неуместным проводить классификацию прав акционера на имущественные и неимущественные.

Далее, анализ особенностей сущности акции как ценной бумаги позволяет подразделить права акционера еще на два вида:

1) права, удостоверенные акцией;

2) права акционера на акцию.

В связи с этим в литературе обсуждается вопрос об абсолютном и относительном характере прав акционера.

Некоторые авторы отмечают, что поскольку акционерное общество относится к объединению капиталов и считается, что личность акционеров не имеет значения и их личное участие в деятельности общества не требуется, то и права, удостоверенные акцией нельзя определять как относительные [9, с. 378; 8, с. 23; 3, с. 7; 15, с. 150].

О.В. Белоусов считает, что членские права и обязанности по отношению к другим акционерам отсутствуют у акционеров лишь в открытом акционерном обществе [1, с. 28].

Д.В. Ломакин указывает: "В рамках акционерного правоотношения правовая связь, выражающаяся в наличии субъективных прав и юридических обязанностей, возникает не только между акционерным обществом и его членами, но также и непосредственно между самими акционерами без участия юридического лица. Это обусловлено тем, что в рамках акционерного правоотношения часто происходит отождествление организации и ее членов. Осуществляя свои членские права, акционеры формируют единую волю организации, которая появляется во вне при участии акционерного общества в гражданском обороте. В период формирования единой воли общество не выступает по отношению к своим членам в качестве самостоятельного субъекта акционерного правоотношения. В этом случае акционеры вступают в активные взаимоотношения друг с другом, следствием чего, как правило, является конфликт их интересов" [12, с. 50].

Мы полностью согласны с утверждением, что акционерное общество является, в первую очередь, объединением капиталов и личное участие акционеров в деятельности общества не требуется. При этом полагаем, что права, удостоверенные акцией, носят относительный характер. Наш вывод основан на том, что в соответствии со ст. 25 Федерального закона "Об акционерных обществах" все акции общества являются именными, то есть их обладатели предельно идентифицированы, известно и лицо, от которого акционеры вправе требовать удовлетворения.

В связи с этим уточнения требует момент, с которого определенное лицо приобретает статус акционера общества. Для этого необходим особый состав юридических фактов. С момента заключения сделки по переходу права собственности на акции приобретатель несет обязанность и одновременно имеет право на внесение в реестр акционеров общества. Никакими другими правами, свойственными статусу акционера, в этот период он больше не обладает. Право на внесение в реестр акционеров общества может быть адресовано или самому акционерному обществу, или специализированной организации - держателю реестра акционеров. Но в любом случае обязанное лицо всегда четко определено.

В специальной литературе отсутствует единая точка зрения относительно прав акционера на саму акцию как ценную бумагу. Такая неопределенность связана с возможностью существования акций в бездокументарной форме.

И.Т. Тарасов определял акцию как документ на участие в акционерном предприятии с определенной долей акционерного капитала, дающий определенные права и возлагающий определенные обязанности, составляющие содержание так называемого акционерного права. Далее он отмечал, что акция как документ должна иметь определенную форму и содержание. Форма должна быть такая, которая бы затрудняла подделку акций, облегчала бы хранение их, отличала бы акции одной компании от акций другой, облегчала бы сохранение акций, соответствовала содержанию акций [19, с. 375].

Как ранее уже было отмечено, в соответствии с ГК РФ 1994 года акция, как и любая ценная бумага, представляет собой документ, удостоверяющий с соблюдением установленной формы и обязательных реквизитов имущественные права, осуществление и передача которых возможны только при его предъявлении. С передачей ценной бумаги переходят все удостоверяемые ею права в совокупности.

Реальные экономические процессы привели к тому, что вначале на практике, а затем и в законодательстве были выработаны различающиеся между собой способы фиксации прав, вытекающих из ценной бумаги: документарный и бездокументарный [11, с. 433].

Вследствие не развитости рынка ценных бумаг в начале нашего столетия и отсутствия необходимости повышения оборотоспособности акций на рынке, наделение акций свойствами вещи для обеспечения определенной степени оборотоспособности капиталов было достаточно. В настоящее время развитие финансового рынка требует более совершенных форм обращения ценных бумаг, в том числе акций. Это привело к повышению требований рынка к такому качеству акций как, оборотоспособность. В связи с этим акции стали выпускаться в бездокументарной форме и во многих странах потеряли свои признаки именно как документа.

Российское акционерное законодательство, в основном под влиянием американского права, также разрешило "бездокументарную эмиссию" акций. Акционерные общества получили возможность не прибегать к обычной эмиссии, требующей, помимо прочего, расходов по подготовке специальных бланков акций, а ограничиться записями в реестровых книгах. При этом правовой режим таких "бумаг" не существующих в физически осязаемой форме, у нас по-прежнему нередко определяется с помощью традиционных категорий, рассчитанных на ценную бумагу как на документ (вещь) [7, с. 427-428]. Это подтверждает анализ некоторых положений Федерального закона "О рынке ценных бумаг". Например, ст. 28 упомянутого закона регламентирует форму удостоверения права собственности на эмиссионные ценные бумаги, в том числе бездокументарные.

На сегодняшний день подавляющее большинство акционерных обществ, как открытых, так и закрытых, в действительности не осуществляли эмиссию акций в бумажной форме. Надо признать, что в этих случаях акций как ценных бумаг просто не существует, а имеется та или иная форма учета прав акционеров (в том числе "бездокументарная" - в виде записей в компьютере, являющаяся в соответствии со ст. 149 ГК не "ценной бумагой", а способом фиксации прав) [18, с. 91]. Удостоверяемые традиционными ценными бумагами права при исчезновении (отпадении) "права на бумагу" по причине отсутствия самой бумаги получают вполне самостоятельное значение. Разумеется, они остаются правами требования и не принимают на себя свойства вещей [7, с. 428].

Отчуждение (передача) прав акционеров по бездокументарным акциям происходит не путем "купли-продажи ценных бумаг" (ибо их не существует, а "запись" не может быть объектом купли-продажи), а путем уступки прав (цессии), по нормам обязательственного права. Необходимо иметь в виду, что при отчуждении многих видов ценных бумаг, существующих в документарной форме, не могут применяться нормы о купле-продаже (например, векселя передаются с помощью индоссамента - специальной передаточной надписи). Поэтому объектом купли-продажи могут быть лишь некоторые "документарные" ценные бумаги.

Передача акционерами своих прав (обычно выраженных в "безбумажной форме" или с помощью "сертификата акций") должна фиксироваться в реестре акционеров. При этом регистрируются не "сделки по купле-продаже" акций (ибо обязательной их регистрации не требуется), а изменение состава акционеров, что необходимо при сохранении именного характера акций. Эти функции осуществляет лицо, ведущее реестр, в том числе само акционерное общество (имеющее менее 500 акционеров-владельцев обыкновенных акций [20, п. 3 ст. 44]). В этом случае никакой специальной лицензии на такую деятельность не требуется, ибо речь идет не о "специализированном реестре", а о самом обществе.

Новый способ фиксации прав акционеров требует разрешения и вновь возникающих проблем, связанных с защитой интересов управомоченных лиц.

Литература.

1. Белоусов О.В. Акция и права акционера // Законодательство. 1999. № 6.

2. Братусь С.Н. Предмет и система советского гражданского права. М.: Юрид. лит., 1963.

3. Брауде И. Акционерные общества и товарищества в торговле и промышленности. М.: Кооперативное издательство "Право и жизнь", 1926.

4. Винновой С.Н. Правовое регулирование деятельности акционерных обществ в советской России (1922-1927гг.): Автореф. дис… канд. юрид. наук. Ставрополь, 2001.

5. Вольф В.Ю. Основы учения о товариществах и акционерных обществах. М.: Финансовое издательство, 1927.

6. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) 1994. СЗ РФ. 1994.

7. Гражданское право: В 4-х т. Том 1. Общая часть / Отв. ред. проф. Е.А. Суханов. М.: Волтерс Клувер, 2005.

8. Гусаковский П.Н. Вопросы акционерного права. Петроград: Сенатская Типография, 1915.

9. Каминка А.И. Очерки торгового права. М.: АО "ЦентрЮрИнфоР", 2002.

10. Кухалашвили И. Управление обществом как основное неимущественное право акционера // Право и экономика. 2001. № 8.

11. Лапач В.А. Система объектов гражданских прав: Теория и судебная практика. СПб.: Издательство "Юридический центр Пресс", 2002.

12. Ломакин Д.В. Акционерное правоотношение. М.: "СПАРК", 1997.

13. Малеина М.Н. Личные неимущественные права граждан: понятие, осуществление, защита. М.: МЗ Пресс, 2001.

14. Мозолин В.П., Юденков А.П. Комментарий к федеральному закону "Об акционерных обществах". М.: Инфра-М, 2002.

15. Роднова О.М. Природа прав, принадлежащих акционеру // Юридические записки Ярославского государственного университета им. П.Г. Демидова / Под ред. В.Н.Карташова, Л.Л. Кругликова, В.В. Бутнева. Ярославль, 2000. Вып. 4.

16. Сердюк Е.Б. Акционерные общества и акционеры: корпоративные и обязательственные правоотношения. М.: ИД "Юриспруденция", 2005.

17. Степанов П.В. Корпоративные отношения в коммерческих организациях как составная часть предмета гражданского права. М., 1999.

18. Суханов Е.А. Акционерные общества и другие юридические лица // Хозяйство и право. 1997. № 1.

19. Тарасов И.Т. Учение об акционерных компаниях. М.: "Статут", 2000.

20. Федеральный закон от 26.12.1995 № 208-ФЗ "Об акционерных обществах" СЗ РФ. 1996.

21. Фомичева Н.В. Права акционеров и их защита // Новое российское гражданское законодательство и практика его применения: Сборник научных статей / Под ред.

3.И. Цыбуленко. Саратов: СГАП, 1998.

22. Эрделевский А. О защите личных неимущественных прав акционеров // Хозяйство и право. 1997. № 6.

КОМАРОВ Д.А.

МЕХАНИЗМЫ ФОРМИРОВАНИЯ РАЦИОНАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ АГРАРНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В КОНТЕКСТЕ ИМПЕРАТИВА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ВОСПРОИЗВОДСТВЕННОЙ САМОДОСТАТОЧНОСТИ

Сельское хозяйство по своему экономическому и социальному значению представляет собой одну из стратегически важных отраслей национальной экономики. Развитие сельского хозяйства в решающей мере определяет состояние всего экономического потенциала, а также уровень продовольственной и, как следствие, экономической и национальной безопасности государства.

Аграрный сектор экономики находится в глубоком кризисе. Объемы производства, продуктивность скота и урожайность культур упали до уровня 30-летней давности. В критическом состоянии находится его материально-техническая база, разрушается социальная сфера села, растет явная и скрытая безработица. В несколько раз по сравнению с 1990-91 гг. сократилось производство сельхозтехники, минеральных удобрений, закрылись научно-исследовательские институты.

По данным Росстата в 2005 г. по крупным и средним предприятиям, степень износа основных фондов сельского хозяйства составляла около 60%. Согласно правилам эксплуатации при 50%-м износе здания и сооружения подлежат капитальному ремонту или сносу, что в сельском хозяйстве практически не производится [2, с. 12].

Важнейшим направлением развития отрасли является формирование технического потенциала, способствующего решению определенных задач. Это положение заслуживает особого внимания, так как имеет два практически значимых следствия.

Во-первых, экономические задачи производства могут быть выполнены только при наличии и использовании рационального состава основных фондов. Во-вторых, изменение экономических задач

предприятия закономерно предопределяет соответствующую трансформацию этого состава. Соответствие целей деятельности сельскохозяйственного предприятия и средств их достижения в значительной мере определяет формирование и использование основных производственных фондов.

Таблица 1

Степень износа основных фондов*

ПОКАЗАТЕЛЬ	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Все основные фонды	42,2	41,9	42,4	45,8	47,9	49,5	43,8	49,1
Сельскохозяйственные организации всего	46,9	48,8	50,4	50,8	50,4	49,0	56,5	58,6
в том числе:								
Здания и сооружения	43,6	45,6	47,7	49,0	50,0	50,4	48,4	50,6
из них:								
Здания	41,6	43,6	45,4	46,5	47,3	47,5	44,9	49,6
Сооружения	47,1	49,4	51,9	53,5	55,0	55,7	56,7	62,4
Машины и оборудование	64,4	66,9	67,9	66,4	62,1	56,0	51,0	52,9
Транспортные средства	60,4	63,6	64,7	64,5	63,2	60,4	58,0	61,8

* Составлена автором по данным Росстата за 1998–2005 гг.

Особенности сельского хозяйства и его производственных отношений оказывают существенное влияние на формирование и эффективность использования материально-технических ресурсов. Установление рациональной структуры основных фондов - одно из важнейших условий повышения эффективности производства.

Если рост основных производственных фондов служит экономической основой дальнейшего развития сельского хозяйства и создаёт реальную возможность повышения его эффективности, то формирование их рациональной структуры является одним из условий реализации этой возможности.

Существует рациональная структура основных фондов, при которой их совокупная потребительная стоимость максимизируется. При отдалении от нее суммарная способность основных фондов производить продукцию уменьшается, и при достижении некоторой структуры производство продукции не обеспечит их отдачи [1, с. 76].

На структуру основных фондов оказывают влияние условия природно-экономических зон расположения предприятия, тип и структура почв, специализация производства, удаленность предприятия от рынков сырья и сбыта.

Формирование такой структуры должно носить строго целевой характер с точки зрения объекта ее последующего применения, то есть ориентироваться на хозяйства конкретного производственного направления с учетом перспектив развития. Действительно, при преобладании доли продукции растениеводства в общем объеме производства, элемент "продуктивный скот" в структуре основных фондов составляет малые доли процента (в основном за счет подсобных помещений по выращиванию скота), при этом высокий удельный вес имеют средства механизации - тракторы, зерноуборочные комбайны, посевные агрегаты и другие машины, а также емкости по доработке и хранению зерна. В структуре основных фондов при преобладании продукции животноводства максимальный удельный вес приходится на здания, предназначенные для содержания скота, и продуктивный скот, а транспортные средства, напротив, имеют незначительную долю.

Требования к формированию рациональной структуры основных производственных средств, в свою очередь, обусловливают выбор показателей уровня обеспеченности сельскохозяйственных предприятий основными средствами.

Эта проблема получила отражение в работах многих ученых-экономистов. Однако в предлагаемых авторами способах решения данной проблемы нет единства в методических подходах при расчетах показателей увязки структуры основных средств с их технологической структурой в территориальном разрезе. В большинстве работ не ставится задача учета условий сельскохозяйственного производства конкретного региона. В то же время учет зональных особенностей имеет большое значение для совершенствования базы по формированию потребности сельскохозяйственных предприятий в основных производственных средствах на перспективу. Все это обусловливает необходимость разработки показателей потенциальной потребности в основных средствах применительно к условиям

конкретного региона и в разрезе производимых в нем основных видов сельскохозяйственной продукции (зерно, сахарная свекла, молоко, мясо и т.д.).

Для формирования эффективной структуры основных фондов необходимо установить соответствующие критерии.

По фондам инженерной сферы села (инженерные сети и системы, водонапорные башни, трансформаторные подстанции, дороги с твердым покрытием и др.) следует отметить, что наряду с высоким их физическим и моральным износом есть малоэффективные инженерные решения, ведущие к высоким эксплуатационным расходам, перерасходу ресурсов.

Критерием создания эффективной структуры основных фондов производственной сферы должен быть полный охват инженерным оборудованием сельских зданий и сооружений с подачей водных и энергетических ресурсов по научно обоснованным нормам, с рациональным применением не только централизованных, но и автономных систем и сооружений, применением как традиционных, так и возобновляемых источников энергии, автоматических счетчиков ресурсов, предоставления возможности эксплуатации инженерных систем, исходя из потребностей населения и саморегуляции потребляемых ими ресурсов (по примеру использования электроэнергии).

Стоимость зданий и сооружений слабо связана с размером производства продукции, вовсе не участвуют в выпуске продукции запасные техника и оборудование. Своеобразно влияние на показатели производства вычислительной техники, которая в настоящее время все больше используется в сельхозпредприятиях, где она пока практически не участвует в управлении технологическими процессами, а берет на себя лишь автоматизацию обработки экономической информации, эффект от ее внедрения выражается в относительном или даже абсолютном сокращении численности служащих при значительном росте объема работ, который должна выполнять эта категория работников (сокращаются условно-постоянные затраты). Различная роль в производстве перечисленных элементов технологической структуры основных фондов должна отражаться при анализе основных фондов. Так, при анализе движения и возрастной структуры основных фондов целесообразно оперировать только активной частью основных производственных фондов. При оценке параметров производственных функций, связывающих выпуск с затратами факторов производства, следует учитывать и пассивные фонды, непосредственно не участвующие в процессе производства, сельскохозяйственной продукции.

Кроме того, в рыночных условиях в сельском хозяйстве стало реальностью многообразие форм хозяйствования и развитие частной собственности на землю и основные средства. Поэтому критерием формирования эффективной структуры основных фондов производственного назначения должна быть степень удовлетворения потребности хозяйствующих субъектов (сельхозтоваропроизводителей) в зданиях и сооружениях сельскохозяйственного производственного назначения для всех вышеперечисленных форм хозяйств, исходя из их специализации и объемов производства продукции.

Земля, причисляемая к основным фондам, в балансе отражается не в рублях, а в натуральных величинах - гектарах, так как ее стоимость определена примерно в баллах кадастровой оценки (по 100-балльной шкале) или очень условно в стоимостном выражении. Поэтому необходимо совершенствовать методику стоимостной оценки земли как одного из важнейших основных фондов и разработать положение и методические рекомендации по ведению бухгалтерского учета земельных ресурсов, находящихся в собственности юридических и физических лиц, а также в целях ее налогообложения и оборота.

Результаты проведенной нами комбинационной группировки хозяйств Азовского района свидетельствуют о существенном влиянии изменения удельного веса отдельных видов основных фондов на систему экономических показателей, характеризующих использование основных фондов: фондоотдачу, фондовооруженность труда, производительность труда, выпуск валовой продукции о расчете на 100 га сельскохозяйственных угодий.

Так, увеличение доли зданий и сооружений в общем объеме основных фондов на исследуемых предприятиях привело к снижению фондоотдачи и фондовооруженности труда. Вместе с тем, интересы развития животноводства требуют увеличения масштабов строительства производственных помещений. Для предприятий насущно расширение строительства хранилищ, зерноочистительных и зерноочистительно-сушильных пунктов, комплексных пунктов по обработке и хранению семян, что позволяет значительно повысить сохранность и качество сельскохозяйственной продукции и улучшить условия труда работников отрасли.

Значительных средств требует строительство дорог, ремонтных мастерских и других элементов

инфраструктуры. Эти виды затрат не относятся к тем, которые непосредственно влияют на увеличение фондоотдачи, однако они создают условия для нормального функционирования производства, способствуют улучшению качества сельскохозяйственной продукции, сохранности и экономичности в использовании средств и предметов труда, улучшают условия выполнения производственных процессов.

Создание крупных высокооснащенных ферм и комплексов сопряжено с большими затратами: инвестиции в расчете на одно ското-место в них в 1,5-2 раза выше, чем при строительстве животноводческих ферм обычного типа. Значительное увеличение стоимости одного ското-места объясняется ростом уровня механизации, затрат на инженерное устройство объектов, возведением подсобных и вспомогательных зданий и сооружений, обеспечивающих, в частности, и бытовое обслуживание работников на производстве.

Для повышения эффективности инвестиций серьезного внимания требует вопрос удешевления строительства. Чтобы добиться этого, необходимо обеспечить и рациональное сочетание нового строительства с реконструкцией имеющихся производственных объектов. Реконструкция позволит увеличить вместимость, повысить плотность застройки, внедрить комплексную механизацию и передовые технологии.

В дальнейшем техническом перевооружении сельского хозяйства особая роль принадлежит росту и совершенствованию механических средств труда. Повышение их удельного веса в составе основных фондов дает возможность улучшать их вещественную структуру, способствует не только более эффективному использованию, но и росту производительности труда, повышению рентабельности сельскохозяйственного производства.

В качестве ключевых показателей эффективности использования основных средств нами были приняты:

- производство валовой продукции в расчете на 100 га сельскохозяйственных угодий, 100 тыс. руб. основных производственных средств, одного среднегодового работника;
- фондообеспеченность в целом и в разрезе отдельных элементов основных средств;
- фондовооруженность труда.

Анализ влияния отдельных элементов основных средств на уровень их использования позволяет утверждать, что между ними существует тесная взаимосвязь.

Обоснование рациональной структуры основных средств выполнено на основе корреляционно-регрессионного анализа. В качестве результативного признака в модели принят выход валовой продукции на 100 га сельскохозяйственных угодий.

Факторными признаками являются показатели обеспеченности сельскохозяйственного предприятия отдельными видами основных фондов:

у - валовая продукция на 100 га сельскохозяйственных угодий, тыс. руб.;

X_1 - фондообеспеченность зданиями, тыс. руб. на 100 га;

X_2 - фондообеспеченность сооружениями, тыс. руб. на 100 га;

X_3 - фондообеспеченность машинами и оборудованием, тыс. руб. на 100 га;

X_4 - фондообеспеченность транспортными средствами, тыс. руб. на 100 га;

X_5 - фондообеспеченность производственным и хозяйственным инвентарём, тыс. руб. на 100 га;

X_6 - фондообеспеченность рабочим скотом, тыс. руб. на 100 га;

X_7 - фондообеспеченность продуктивным скотом, тыс. руб. на 100 га;

X_8 - фондообеспеченность многолетними насаждениями, тыс. руб. на 100 га;

X_9 - фондообеспеченность другими видами основных средств, тыс. руб. на 100 га.

Корреляционно-регрессионный анализ проведен с помощью пакета анализа Microsoft Excel - набора средств анализа данных, предназначенного для решения сложных статистических и инженерных задач. С помощью этих инструментов указываются входные данные и выбираются параметры; анализ осуществляется с помощью подходящей статистической макрофункции, результат помещается в выходной диапазон.

При анализе связей между переменными применяется инструмент "регрессия". Регрессия используется для анализа воздействия на отдельную зависимую переменную значений одной или более независимых переменных. По результатам вычислений получено уравнение множественной регрессии в виде:

$$y = - 4{,}275 - 0{,}014 * x_1 - 0_5023 * x_2 + 0{,}040 * x_3 + 0{,}340 * x_4 + 0{,}824 * x_5 + 3{,}453 * x_6 + 0{,}255 * x_7 - 0{,}076$$

* x_8 + 0,025* x_9.

Значимость уравнения множественной регрессии в целом оценивается с помощью F-критерия Фишера:

F табл. = 2,13 при уровне значимости а = 0,05;

F факт. = 121,58.

F табл. представляет собой максимально возможное значение критерия под влиянием случайных факторов при данных степенях свободы и уровне значимости а.

Сравнивая F табл. и F факт., приходим к выводу о необходимости отклонить гипотезу о случайной природе оцениваемых характеристик. В силу того, что F факт. > F табл. с вероятностью 1 - а = 0,95, делаем заключение о статистической значимости уравнения в целом и показателя тесноты связи R, которые сформировались под неслучайным воздействием факторов. Уравнение надёжно, значимо, показатель тесноты связи надёжен и отражает устойчивую зависимость производства валовой продукции и расчёте на 100 га сельскохозяйственных угодий от показателей обеспеченности сельскохозяйственного производства отдельными элементами основных средств.

Т-критерий Стьюдента и показатели вероятности случайных значений параметров регрессии также подтверждают статистическую значимость и надежность уравнения.

Значения скорректированного и нескорректированного линейных коэффициентов множественной детерминации следующие:

Множественный R: 0,976629;

R-квадрат: 0,953805;

Нормированный R-квадрат: 0,94596.

Нескорректированный коэффициент множественной детерминации R^2 = 0,953805 оценивает долю вариации результата за счёт представленных в уравнении факторов в общей вариации результата. Здесь эта доля составляет 95,4% и указывает на весьма высокую степень обусловленности вариации результата вариацией факторов, иными словами - на тесную связь факторов с результатом.

Скорректированный коэффициент множественной детерминации R^2 = 0,94596 определяет тесноту связи с учетом степеней свободы общей и достаточной дисперсий. Он даёт такую оценку тесноты связи, которая не зависит от числа факторов в модели и поэтому может сравниваться по разным моделям с разным числом факторов. Оба коэффициента указывают на весьма высокую (более 90%) детерминированность результата у в модели факторами x1, x2, x3, x4, x5, x6, x7, x8, x9.

Литература.

1. Кантор Е.Л., Гинзбург А.И., Кантор В.Е. Основные фонды промышленных предприятий. СПб.: Питер, 2002.

2. Огарков С.А. Формирование эффективной структуры основных фондов: критерии и взаимосвязь факторов // Аграрная наука. 2005. № 6.

ЛАШКО С.И.

ПРОЦЕССЫ ГЛОБАЛИЗАЦИИ И ИНТЕРНАЛИЗАЦИИ В РАЗВИТИИ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ АЛЬЯНСОВ

Глобализация образовательного пространства представляет собой исторически-объективный и качественно новый этап "открытости" ранее сложившихся национальных образовательных систем, в ходе которого происходит универсализация, гомогенизация и "сетизация" процесса производства и потребления образовательных услуг, порождающих качественно новый уровень интеграционного взаимодействия национальных субъектов рынка образовательных услуг.

Процессы глобализации оказывают двойственное влияние на национальные системы образования, с одной стороны, изменяя их "производственные" характеристики через увеличение расходов на образование, что вызывает необходимость дополнительных как частных, так и государственных инвестиций в данную сферу услуг, а с другой- глобализация модифицирует спросовые детерминанты образовательных услуг через достижение соответствия знаний, навыков, компетенций получаемых студентами, изменяющимся потребностям рынка труда [8].

Мировой рынок образовательных услуг оценивается в 30 млрд. дол., к 2010 г. число иностранных студентов составит 2,8 мил. чел., а к 2025 г. - 4,9 млн. чел., в том числе 2,9 млн. из стран Азии. Основными странами-поставщиками образовательных услуг являются Австралия, имеющая наиболее рыночно-ориентированную модель как национального, так и экономического и бизнес-образования [11, p. 15-31], затем следуют Германия, Великобритания и США, что отражено в данных табл. 1 [10].

Таблица 1

Количество иностранных студентов в ВУЗах по различным странам

Страна	Количес стулент	% стулентов от регистрации
США	582 996	3,7
Великобритан	225 722	10,1
Германия	219 039	10,1
Франция	147 402	10,0
Австралия	120 987	17,7
Япония	74 892	1,9
РФ	70 735	0,9
Испания	44 860	2,4 3
Канада	40 033	11,0
Бельгия	38 150	12,7
Австрия	31 682	1,5
Италия	29 228	7,5
Швеция	28 664	17,0
Швейцария	27 765	-
Всего	1 993 966 человек	

На долю данных пяти стран приходится около 73% всех иностранных студентов в зоне ОЭСР, в то время как доля РФ за последние годы снизилась в 10 раз и составляет -0,9% иностранных студентов.В абсолютных величинах основными потребителями на рынке образовательных услуг в зоне ОЭСР и партнерских странах являются студенты из Франции, Германии, Греции, Японии, Кореи, Индии, Китая и Турции [10].

Все это требует изменения вектора интеграционного взаимодействия образовательных систем, где развитые и развивающиеся страны выступали в качестве равноправных партнеров, для снижения уровня неравенства в доступе к образовательным услугам, формирования глобального партнерства развитых стран в рамках кооперации с развивающимися странами по предоставлению достойной и продуктивной работы для молодежи в целях расширенного воспроизводства будущего общественного интеллектуального капитала человечества. Не случайно "вопрос стратегических альянсов и сетей за последнее десятилетие превратился в одну из наиболее значимых тем" [21, p. 319-321]. Кроме того, монопольное положение национальных образовательных систем при подготовке специалистов в сфере экономического и бизнес-образования нарушается конкурентным давлением со стороны корпоративных университетов, обеспечивающих не только обновление знаний, но и непрерывность последних (так, компания Motorola разработала собственную программу MBA, где каждый доллар, вложенный в образование, приносит 33 прибыли, т.к. знания у сотрудников компании накапливаются с большей скоростью чем идет накопление знаний научными институтами [9]).

В качестве полноправных субъектов воспроизводства общественного интеллектуального капитала выступают международные образовательные альянсы, которые максимально стремятся реализовать выгоды в рамках своего альянса, используя структурную, функциональную и процессную конвергенцию экономического и бизнес-образования в условиях глобализирующихся рынков образовательных услуг.

Деятельность международных альянсов направлена на усиление системной конвергенции чело-

веческого капитала на глобальных рынках образовательных услуг, способствует интенсификации обмена информацией, опытом, знаниями, умениями и навыками, тем самым увеличивая синергетические выгоды участников альянса связанные с быстротой ответной реакции на спросовые детерминанты глобального рынка образовательных услуг, возможностью использования конкурентных преимуществ национальных образовательных систем участников альянса с целью более равномерного распределения риска между ними для повышения отдачи от инвестиций в развитие человеческого капитал.

Интеграционные соглашения участников образовательных альянсов в сфере высшего образования на транснациональном, макро- и микроинституциональном уровнях способствуют росту интернационализации процесса производства и потребления образовательных услуг, получающих международную оценку и измерение [14]. Интернационализация экономического и бизнес-образования включает различные формы международного сотрудничества субъектов рынка образовательных услуг, такие как:

1) индивидуальная мобильность: мобильность студентов или профессорско-преподавательского состава; 2) мобильность образовательных программ и институциональная мобильность; 3) формирование новых международных стандартов образовательных программ и интеграция в учебные программы международного измерения; 4) стратегическое институциональное партнерство [6, с. 38-48].

Данные обстоятельства особенно важны для увеличения экспортного потенциала и интеграционных процессов в сфере российского экономического и бизнес-образования, т.к. в рамках образовательных альянсов происходит структурное, процессное и функциональное "включение" различных элементов экономического и бизнес-образования в общеевропейское и общемировое образовательное пространство, через внешнюю и внутреннюю интернационализацию образовательных услуг.

К числу несомненных преимуществ интернационализации высшего, профессионального образования можно отнести увеличение его доступности, универсализацию знания, появление международных стандартов качества и повышение инновационности высшего образования, расширение и укрепление международного сотрудничества, активизацию академической и студенческой мобильности, рост экспортного потенциала образовательных систем и объема морового рынка образовательных услуг.

Однако, следует отметить, что несмотря на историческую объективность процесса глобализации на рынке образовательных услуг, он далеко не во всех странах приводит к интернационализации образования как активному и эффективному межстрановому сотрудничеству с целью взаимообогащения и обмена опытом в сфере высшего, профессионального образования.

Сложность и неравномерность протекания процесса интернационализации образования заключается в различных возможностях стран реагировать на процесс глобализации и "стирание" национальных границ при необходимости вхождения в мировое образовательное пространство. Поскольку различные элементы национальных образовательных систем имеют различный адаптационный потенциал, скорость, инструменты включения, обеспечивающие конкурентоспособность и рыночную динамику национального образовательного пространства.

Различный уровень социальной и профессиональной мобильности студентов, профессорско-преподавательского состава, образовательных программ, технологий, дипломов, а также различная гибкость образовательных стандартов, способствует возникновению "нового образовательного неравенства" связанного с увеличивающимся разрывом между развитыми и развивающимися странами [14]. В результате различные элементы национальных образовательных систем, обладая различной рыночной динамикой и способностью быть включенными в глобализирующийся рынок образовательных услуг, могут создавать отрицательные внешние эффекты при интеграции образовательного пространства, как на национальном, так и транснациональном уровне.

Кроме того, механизмы Болонского процесса, аккредитации и рейтинговой оценки субъектов рынка образовательных услуг формируют на национальном уровне значительный институциональный "маневр", который можно использовать с целью гармонизации различных элементов и форм развития национального экономического и бизнес-образования. В этих условия внешняя и внутренняя интернализация процессных, функциональных элементов экономического и бизнес-образования наиболее полно может быть апробирована в рамках институционального партнерства через создание стратегических образовательных альянсов, поскольку "отравные точки" движения различных национальных образовательных систем, создают различные условия и инструменты для уменьшения "образовательного неравенства", как на национальном, так и на глобальном уровне.

Однако в экономической литературе относительно деятельности международных стратегических образовательных альянсов, их мотивов, сущности и факторов развития не сформировалось единого мнения.

Так одни авторы, разделяют пессимистическую оценку их деятельности опираясь на результаты функционирования международных стратегических альянсов вне сферы образования, где "55% альянсов распадается в течение трех лет с момента появления" [19, p. 12-16]. Большинство авторов причины неудач международных стратегических образовательных альянсов видят в неоптимальном выборе соответствующего партнера [20, p. 64-74], неэффективности стратегических целей [12], ценностей субъектов рынка образовательных услуг [15, p. 3-52], оппортунистическом поведении партнеров [16].

Факторы, влияющие на стабильность образовательных альянсов в РФ, отражены на рис. 1 [1].

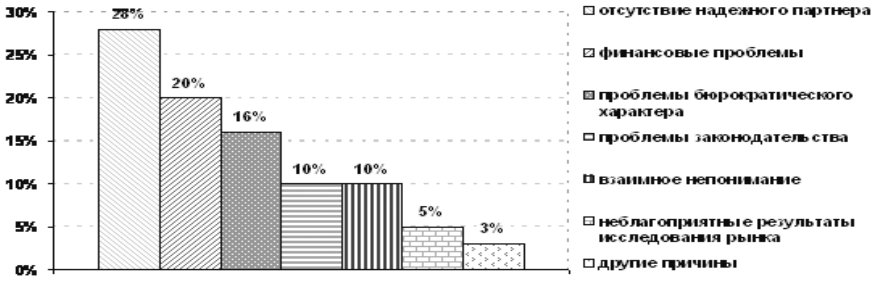


Рис. 1 Факторы, влияющие на стабильность образовательных альянсов в РФ

Как видно из рис.1, основной фактор неустойчивости развития образовательных альянсов в РФ, связан с "отсутствием надежного партнера" -28%, в результате неоптимального стратегического выбора партнера для международного сотрудничества между субъектами рынка образовательных услуг.

Однако, анализ экономической литературы по международным образовательным альянсам, показывает, что в качестве методологической основы выявления сущности данных организационных структур доминируют либо микроинституциональные подходы [2, с. 61; 4, с. 52-56; 3], либо подходы основанные на стратегическом управлении [7], либо подходы рынка корпоративного контроля [5]. Не оспаривая правомерности данных точек зрения, следует отметить, что широкий пласт различных концептуальных позиций, выработанных в ходе исследования интегративно-альянсового поведения экономических субъектов, как в образовательной среде, так и за ее пределами, требует более тщательного исследования международных стратегических образовательных альянсов с целью определения закономерностей функционирования данного вида предпринимательских структур с учетом их социальной направленности и возможности снижения образовательного неравенства, как на национальном, так и на глобальном уровне.

При этом величина образовательного разрыва, проявляется не только в уровне производства и потребления образовательных услуг, но и в последствиях кумулятивного воздействия субъектов рынка образовательных услуг на макро- и микроинституциальную среду участников образовательных альянсов, которые различны в зависимости от типа интеграционных отношений "Север-Север", "Север-Юг" или "Юг-Юг".

Так, для интеграционных отношений "Север-Север" характерна структурная конвергенция образовательных систем и обратных связей со стороны рынка образовательных услуг, которая проявляется в относительном сближении процессных и функциональных параметров развития образовательной системы, степени использования непрерывности профессионального образования, форм развития дистанционного и корпоративного обучения, степени востребованости качественных профессиональных компетенций и когнитивных способностей работников и т.д. Наиболее успешные из них - интеграционные программы Европейского союза и Совета Европы, процессы формирования общеевропейского образовательного пространства в рамках Болонского процесса, создание Североамериканского образовательного пространства и др.

Структурная конвергенция образовательных систем способствует "переливу знаний", которая влияет на совокупную производительность факторов производства стан участниц интеграционных отношений "Север-Север", изменяя в большей степени микроинституциональные соглашения, чем макроинституциональное окружение. Степень воздействия знаний на совокупную производительность факторов производства уменьшается с увеличением расстояния между странами-экспортерами и странами-импортерами знаний [13]. Так, эластичность совокупной производительности факторов производства к зарубежным знаниям для США и Канады как ближайших географических соседей составляют 0,36% и 0,04 % для остальных стран ОЭСР [18]. Однако выгоды от использования "взаимозаменяемых" внешних экстерналий в международном образовательном альянсе, ограничиваются высокой степенью спецификации интеллектуальной собственности на микроинституциональном уровне, усиливая конкуренцию в данной сфере услуг, что способствует изменчивости преимуществ основанного на знаниях и развитию альянсовых отношений "Север-Юг".

Развитие альянсовых отношений типа "Север-Юг" приносит выгоды как для одной, так и для другой стороне. Примером могут послужить разнообразные программы ЕС (ERASMUS, SOCRATES, TEMPUS), а также проекты, инициированные национальными организациями стран-членов ОЭСР (USAID, IREX, British Council, DAAD, EduFrance и др.), в которых инициируется широкое участие как развитых, так стран с переходной экономикой и развивающихся стран [17]. Развивающаяся страна имеет возможность получить выгоды от международных образовательных альянсов с северной страной, даже при условии, что последняя может производить небольшой объем знаний, поскольку серверная страна обеспечивает доступность южной стране выход на мировой рынок образовательных услуг и доступ к современным технологиям образования и знания других серверных стран. Северная страна получает конкурентное преимущество при доспупе на развивающийся рынок образовательных услуг, возможность дифференциации основных и дополнительных свойств совместных образовательных услуг. Кроме того, северная страна получает усиление рыночной власти на национальном рынке образовательных услуг, за счет уникальной персонификации собственных образовательных услуг, развитие ключевых компетенций, культурной мобильности своих работников, усиление гибкости образовательных технологий, учебных программ и т.д.

Однако высокая степень издержек согласованная функций участников образовательного альянса, вызванная различной степенью либерализации субъектов рынка образовательных услуг и противоречивостью действия макроинсинституционального окружения, может значительно снизить выгоды от использования "взаимодополняемых" внешних экстерналий в рамках международных стратегических образовательных альянсов по типу "Север-Юг".

Функционирование альянсовых отношений типа "Юг-Юг" в образовательной сфере нацелено на создание партнерств с местными поставщиками образовательных услуг для обеспечения передачи знаний между зарубежными и местными образовательными институтами. Так, для расширения системы высшего образования большинство стран Юго-Восточной и Центральной Азии поддерживают не только обучение своих студентов за рубежом, но и открытие представительств зарубежных образовательных программ в своих странах. При этом, уделяется особое внимание развитию макроинституционального окружения совместных образовательных программ, определяющего принципы государственной регистрации иностранных поставщиков образовательных услуг, а также процедур оценки качества предлагаемых ими программ. Однако затраты на мониторинг и устранение противоречивости макроинституционального окружения способны существенно снизить выгоды участников альянсовых отношений типа "Юг-Юг" в образовательной сфере.

Таким образом, типологизация интегрированного воздействия участников образовательных альянсов на институциональную динамику, позволяет сделать вывод, что участие национальных образовательных учреждений в различных типах образовательных альянсов может, как способствовать процессам диверсификации выгод и снижению затрат субъектов глобализирующегося рынка образовательных услуг, усиливая процессы перелива знаний за счет снижения географических, экономических, профессиональных и социо-культурных барьеров их производства и потребления, так и приводить к противоположным тенденциям. Тем не менее, исторический опыт и развитие образовательных альянсов в рамках каждой национальной модели обладает уникальным потенциалом, в рамках которого можно определить различные рыночно-ориентированные "локомотивы" роста, которые способны предать интеграционный импульс движению глобализирующего образовательного пространства в целом.

Литература.

1. Карпухина Е.А. Высшее образование: международные стратегические альянсы // Человек и труд. М., 2004. № 12.

2. Карпухина Е.А. Международные стратегические альянсы. М., 2004.

3.Карпухина Е.А. Развитие совместных образовательных программ как средство интеграции российских вузов в европейское пространство высшего образования // "Мягкий путь" вхождения российских вузов в Болонский процесс / Под ред.

А.Ю. Мельвиля. М., 2005.

4.Жуковский И.В. Интеграционные процессы в развитии международных образовательных проектов // Стандарты и мониторинг в образовании. 2005. № 1.

5. Лузин А. Кооперироваться или консолидироваться - вот в чем вопрос.

6. Сагинова О.В. Проблемы и перспективы интернационализации высшего образования // Экономика образования. 2005. № 1.

7. Хесселбейн Ф., Голдсмит М., Сомервил А. Лидерство без границ. М., 2001.

8. Communication from the Commission. Investing efficiency in education and training: an imperative for Europe. Commission of the European Communities. Brussels, 2003.

9. Davies S., Botkin J. The Monsters Under the Bed: How business is mastering the opportunity of knowledge for profit. Simon & Schuster, 2004.

10.Education at a Glance. OECD. 2004. World Education Report. UNESCO. 2004.

11.Glenn D. The rising phoenix of competition: what future for Australia's public universities? // Griffith Review. 2006. № 11. Autumn.

12.Kanter R.M. Collaborative Advantage: The Art of Alliances // Harvard Business Review. 1994. Vol. 97.

13.Keller W. Geographic localization Technology diffusion // American Economic Review. 2002. № 92 (1, March).

14.Knight J. Updating the Definition of Internationalization // International Higher Education. The Boston College Center for International Higher Education. 2003. № 33.

15.Lorange P., Roos J. Strategic Alliances: Formation, Implementation and Evolution. Cambridge: Blackwell Publishers, 1993.

16.Management Education at Risk: Report of the Management Education Task Force to the AACSB International Board of Directors, August, 2002. AACSB International, 2002.

17.OECD. Internationalisation and Trade in Higher Education: Opportunities and Challenges, 2004. CIDA/ Statistical report on development assistance. Fiscal year 2003-2004.

18.Schiff M. Wang Y Education Governance and trade-Related Technology Spillovers in Latin America Word Bank Development Group Research Washington, 2002.

19.Segil L. Strategic Alliances for the 21st Century // Strategy&Leadership. 1998. Vol. 26. № 4.

20.Stafford E.R. Using Co-operative Strategies to Make Alliances Work // Long Range Planning. 1994. Vol. 27. № 3.

21.Zajac E.J. Commentary on 'Alliances and Networks' by R. Gulati // Strategic Management Journal. 1998. Vol. 19.

ЧАЛОВА А.И.

НАУЧНО-ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ МОЛОЧНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

В основе оценки инновационного режима развития молочной отрасли должен лежать интегральный критерий инновационности.

Сформулируем основные требования к построению интегрального критерия инновационности предприятий молочной промышленности.

1.Интегральный критерий инновационности предприятий молочной промышленности должен позволять оценить конечные результаты эффективности инновационных процессов.

2.Интегральный критерий инновационности предприятий молочной промышленности должен

позволять "развернуть" его в иерархию (пирамиду) локальных критериев, получив, в конечном счете, целостную систему критериев инновационности предприятий молочной промышленности.

3.Интегральный критерий инновационности предприятий молочной промышленности должен позволять определить направления (сектора) ее повышения через воздействие на структурные элементы в формуле его расчета.

4.Структура интегрального критерия инновационности предприятий молочной промышленности должна быть инвариантной, "сквозной", охватывая одновременно три уровня:

- общенациональный;
- региональный;
- корпоративный.

УИМП(1) = [(Р(Т-1)/Р(Т))-1]*100%, (1)

где УИМП(1) - уровень инновационности предприятий молочной промышленности в общенациональном масштабе;

Р(Т-1) - ресурсоемкость валового внутреннего продукта в базовом периоде (потребление молочных ресурсов на единицу ВВП);

Р(Т) - ресурсоемкость валового внутреннего продукта в анализируемом периоде.

Р = МР + ФР + ТР, (2)

где МР - объем потребления сырья для производства молочной продукции;

ФР - объем потребления "фондовых" ресурсов;

ТР - объем затрат на использование трудовых ресурсов.

УИМП = [Р(Т-1)*Р/Р(Т)-1] * 100%,

УИМП(1) =[Р1(Т-1)* Р1/ Р1 (Т)-1] * 100% (3)

где УИМП - уровень инновационности предприятий молочной промышленности; УИМП и УИМП (1)

Из представленных выражений следует, что при равенстве уровней ресурсоемкости в базовом и анализируемом периоде уровень инновационности предприятий молочной промышленности будет равным нулю. При увеличении ресурсоемкости в анализируемом периоде по сравнению с базисным уровень инновационности будет иметь отрицательное значение. Соответственно, уменьшение ресурсоемкости в анализируемом периоде по сравнению с базовым периодом покажет наличие уровня инновационности. Шкала измерения уровня инновационности предприятий молочной промышленности подобрана в процентах по аналогии со шкалой измерения уровней рентабельности.

Представленный подход может быть использован и для оценки накопленного инновационного потенциала на всех уровнях. В данном случае следует прогнозировать, как подготовленные инновационные проекты повлияют на изменение числителя и знаменателя в указанных формулах расчетов. Таким образом, для оценки инновационного потенциала, по сути дела, необходимо оценивать (прогнозировать) будущий прирост уровня инновационности предприятий молочной промышленности. Методический инструментарий для расчетов при этом может использоваться в таком же виде, как и для оценки уровня инновационности в ретроспективе.

Определим степень инновационности развития предприятий молочной промышленности Ростовской области, используя предложенную методику.

Для определения уровня инновационности предприятий молочной промышленности Ростовской области воспользуемся данными таблицы 1.

Ресурсоёмкость на единицу добавленной стоимости молочной продукции в 2003 г.:

$$\frac{475{,}2 + 1823{,}4 + 194{,}1}{2075} = 1{,}1$$

Ресурсоёмкость на единицу добавленной стоимости молочной продукции в 2004 г.:

$$\frac{783{,}9 + 2926{,}3 + 203{,}6}{2893} = 1{,}3$$

Ресурсоёмкость на единицу добавленной стоимости молочной продукции в 2005 г.:

$$\frac{1072{,}0 + 3706{,}8 + 259{,}9}{3215} = 1{,}567$$

Уровень инновационности предприятий молочной промышленности Ростовской области в 2004 г. по сравнению с 2003 г.:

(1,201/1,352-1) * 100% = - 11%

Уровень инновационности экономики предприятий молочной промышленности Ростовской области в 2005 г. по сравнению с 2004 г.:

(1,352/1,567 -1) * 100% = - 14%

Таким образом, в 2004 г. и 2005 г. уровень инновационности развития предприятий молочной промышленности Ростовской области имел отрицательное значение.

Таблица 1

Расчет уровня инновационности предприятий молочной промышленности Ростовской области

	2003	2004	2005
Валовая продукция молочной промышленности, млн. р.	3898	5819	6922
Добавленная стоимость продукции молочной промышленности (валовая продукция – материальные затраты), млн. р.	2075	2893	3215
Оплата труда с начислениями (произведенной продукции), млн. р.	475,2	783,9	1072,0
Материальные затраты (произведенной продукции), млн. р.	1823,4	2926,3	3706,8
Амортизация основных средств (произведенной продукции), млн. р.	194,1	203,6	259,9
Уровень инновационности предприятий молочной промышленности в анализируемом периоде по отношении к базовому, %		-11	-14

Основной движущей силой научно-технического прогресса в любой отрасли народного хозяйства, в том числе и в молочной промышленности, безусловно, является сосредоточенный здесь научно-инновационный потенциал.

Основные элементы научно-инновационного потенциала предприятий молочной промышленности:

- кадровый - совокупность творческих способностей и возможностей работников интеллектуального труда обеспечивать при выделении соответствующих ресурсов общественно необходимый решения текущих и перспективных проблем научно-технического развития производства, создавать научно-технические и социально-экономические новшества, обеспечивающие существенный прирост экономического эффекта, определять приоритетные формы, методы и социально-экономические границы наиболее целесообразного их применения в сфере молочного производства;

- материально-технический - научно-технический уровень системы средств научного и конструкторско-технологического труда, а также степень фондовооружённости работников интеллектуального труда;

- социо-информационный - степень соответствия современным требованиям социально-экономической и научно-технической инфраструктур сферы интеллектуальной деятельности, создающих наиболее плодотворные условия для интеллектуального труда, обеспечивающих устойчивость потока научно-технической информации, необходимой для создания новых научных знаний и на их базе качественно новых продуктов молочной отрасли;

- организационно-управленческий - уровень прогрессивности научно-производственных структур, применяемых форм, методов и средств управления, обеспечивающих органическое единство кадровой, научной, материально-технической и социо-информационной составляющих интеллектуального потенциала, высокую профессиональную мобильность работников интеллектуального труда и степень соответствия современным требованиям механизма рыночного воздействия на достижение наиболее полного раскрытия творческих и научно-технических возможностей интеллектуального потенциала;

- научный - система научно-технических знаний и достижений (в виде открытий, изобретений и т.п.), завершённых диссертационных, других научных исследований и опытно-конструкторских разработок, технологий, производственного опыта, исключительное пользование которыми в соответствии с международными и государственными охранными документами принадлежит государству,

субъекту хозяйствования и т.п.

Таким образом, региональный научно-инновационный потенциал молочной промышленности Ростовской области может быть определен как система конечных научно-технических результатов, взаимодействующих специалистов и научных коллективов, всех необходимых ресурсов (трудовых, материальных, технических, информационных и др.), а также организационные формы их взаимодействия, характеризующие возможности субъектов научной деятельности региона в сфере научного и технического развития.

Региональный научно-инновационный потенциал молочной промышленности характеризует способность данного региона производить, получать и передавать для использования новые достижения науки и техники в молочной отрасли, в то время как регион выступает открытой экономической системой, функционирующей в условиях межрегиональной интеграции.

На уровень развития и размещения научно-инновационного потенциала влияют многие факторы, прежде всего, потребность в научных разработках, близость к объектам исследования, к центрам потребления результатов исследования, наличие научных школ, уровень развития в регионе производственной и социальной инфраструктуры, инициатива местных органов управления.

Главной целью развития молочной промышленности в период до 2010 г. является формирование устойчивого и эффективного производства молочных продуктов, которое гарантировало бы обеспечение продовольственной безопасности страны, максимальное удовлетворение потребности населения в высококачественном отечественном молочном продовольствии.

Рынок должен быть насыщен широким ассортиментом отечественных молочных продуктов высокого качества. Реализация основных положений Концепции государственной политики в области здорового питания населения требует организации масштабного производства лечебно-профилактических продуктов для различных возрастных групп населения, а также молочных продуктов, сбалансированных по составу и содержанию отдельных компонентов (белков, жиров, углеводов), обогащенных витаминами, белками, минеральными веществами, микроэлементами.

Первостепенное значение приобретает обеспечение безопасности молочных продуктов и сырья, используемого для их производства. Это требует усиления государственного контроля за условиями производства сырья, продукции молочной промышленности, ее транспортировки, хранения и реализации, а также создания и внедрения эффективной системы регулирования качества на всех этапах функционирования продовольственного комплекса, включая производство и переработку сырья, реализацию готовой продукции. Основное внимание на данном этапе должно быть направлено на развитие технического регулирования в отраслях, разработку и внедрение технических регламентов по видам продукции, процессам производства и другим объектам технического регулирования.

Важной задачей является постепенное вытеснение с российского рынка значительной части импортных молочных продуктов.

Решение вышеперечисленных задач потребует наращивания ресурсного потенциала молочной промышленности, в том числе создания стабильной, достаточной как по объемам, так и по уровню качественных показателей сырьевой базы, развития научно-технического потенциала отрасли, а также обновления на качественно новом уровне основных фондов подавляющей части молочных предприятий. Эта задача приобретает особую актуальность в свете предстоящего вступления России в ВТО, что потребует значительного повышения уровня конкурентоспособности отечественных продуктов питания.

В ряде отраслей необходимо решить вопрос о более равномерном, рациональном размещении производственных мощностей по территории страны, что позволит исключить нерациональные перевозки продовольствия, обеспечить своевременное снабжение потребителей высококачественной продукцией.

В числе главных задач, стоящих перед молочной промышленностью, следует выделить разработку и внедрение комплекса научно-технических мероприятий по обеспечению охраны окружающей среды, снижению уровня вредного воздействия предприятий на состояние водного и воздушного бассейнов.

Глубина кризиса в молочном секторе не позволяет рассчитывать на быстрое и значительное улучшение ситуации с производством отечественных продуктов молочной промышленности. Поэтому в качестве первоочередной задачи следует определить создание таких организационно-экономических условий хозяйствования, которые обеспечили бы рентабельную работу отечественных това-

ропроизводителей, и на этой основе - достижение устойчивой стабилизации молочного производства. В дальнейшем необходимо обеспечить динамичное развитие производства на уровне, который позволит к 2010 г. значительно увеличить потребление основных молочных продуктов на душу населения при минимальных объемах импорта.

Решение перечисленных выше задач в развитии молочной промышленности в период до 2010 г. требует серьезного научного обеспечения. Научные исследования необходимо сосредоточить на разработке теоретических основ технологического обеспечения хранения и комплексной переработки молочного сырья при производстве экологически безопасных конкурентоспособных молочных продуктов общего и специального назначения, соответствующих положениям Концепции государственной политики в области здорового питания населения Российской Федерации. Основой теоретических разработок в данном направлении должно стать формирование новой системы знаний о взаимовлиянии физических, химических и биологических факторов на комплекс технологических и трофологических свойств молочного сырья как объекта промышленного хранения и переработки.

Научные исследования в молочной отрасли будут направлены на:

- создание системы ресурсосберегающих технологических процессов и машин, обеспечивающих комплексную безотходную переработку молочного сырья и готовой продукции;

- создание ресурсосберегающих биотехнологических методов интенсификации технологических процессов переработки молочного сырья и производства готовых молочных продуктов;

- разработку и совершенствование методологии проектирования молочных продуктов нового поколения для ординарного, профилактического, лечебного и реабилитационного питания различных возрастных групп населения и спецконтингента;

- создание высокоэффективных процессов производства и применения белковых препаратов, композитов и биологически активных добавок с заданными функциональными свойствами, формирующих качество молочных продуктов;

- разработку биотехнологических методов повышения эффективности процессов переработки сырья для молочных предприятий с учетом реабилитации окружающей среды, пострадавшей от техногенных воздействий;

- разработку научных основ технологий и машин для молочной отрасли на базе положений системологии и исследований закономерностей технологических потоков молочных производств;

- создание новых технологических процессов и упаковочных материалов для хранения сырья и молочной продукции при гипо- и гипербарических условиях;

- развитие стандартизации и сертификации как важнейшего фактора обеспечения качества и безопасности молочной продукции;

- разработку адаптивных, гибких технологий заменителей цельного молока, полноценных кормов из вторичных ресурсов, а также технологий консервирования и хранения кормов с учетом обеспечения высокой сохранности питательных веществ;

- совершенствование систем хранения готовой молочной продукции с использованием холода и РГС на всем пути продвижения сырья и молочной продукции от поля, фермы до потребителя, обеспечивающих сохранение качества и устранение потерь полезной продукции;

- содействие обновлению материально-технической базы предприятий путем широкого внедрения новой и модернизации действующей техники, а также повышению уровня механизации и автоматизации производственных процессов в основном и вспомогательном производствах;

- создание новейших видов отечественного технологического оборудования;

- разработку и внедрение комплекса научно-технических мероприятий по обеспечению охраны окружающей среды, снижению уровня вредного воздействия предприятий молочной промышленности на состояние водного и воздушного бассейнов;

- разработку и внедрение новых форм интеграционных взаимоотношений предприятий молочной промышленности с сельским хозяйством.

В качестве основополагающих выводов второй главы диссертационного исследования необходимо отметить следующее:

- продолжает сокращаться поголовье крупного рогатого скота, в том числе коров, что негативно отражается на производстве молока и замедляет темпы роста молочной промышленности. Так уровень производства молока в 2005 г. к 2004 г. по России составил - 99,4 %, в Ростовской области - 96,2 %. Производство цельномолочной продукции увеличилось по России на 3,4 % в Ростовской области -

19,2 %;

- в Ростовской области разработана "Концепция пищевой и перерабатывающей промышленности в Ростовской области до 2010 года" и рассмотрена на коллегии Министерства сельского хозяйства и продовольствия Ростовской области. Стратегия развития предприятий молочной промышленности Ростовской области предусматривается в рамках реализации приоритетного направления национального проекта "Развития АПК";

- построенный критерий инновационности предприятий молочной промышленности позволяет определить направления повышения конкурентоспособности предприятий молочной отрасли в регионе;

- определение уровня инновационности развития предприятий молочной промышленности Ростовской области по критерию инновационности составляет (-11 %) в 2004 г. и (-14 %) в 2005 г. по сравнению с 2003 г., что говорит об отрицательном значении инновационной активности предприятий молочной отрасли;

- для улучшения ситуации в молочной промышленности Ростовской области необходимо: создание системы ресурсосберегающих технологических процессов и машин, обеспечивающих комплексную безотходную переработку молочного сырья и готовой продукции; разработку и совершенствование методологии проектирования молочных продуктов нового поколения для ординарного, профилактического, лечебного и реабилитационного питания различных возрастных групп населения и спецконтингента; создание высокоэффективных процессов производства и применения белковых препаратов, композитов и биологически активных добавок с заданными функциональными свойствами, формирующих качество молочных продуктов; разработку и внедрение комплекса научно-технических мероприятий по обеспечению охраны окружающей среды, снижению уровня вредного воздействия предприятий молочной промышленности на состояние водного и воздушного бассейнов; совершенствование систем хранения готовой молочной продукции с использованием холода и РГС на всем пути продвижения сырья и молочной продукции от поля, фермы до потребителя, обеспечивающих сохранение качества и устранение потерь полезной продукции.

Литература.

1. Голенков В.А., Степанов Ю.С., Садков В.Г., Машегов П.Н. Стратегия инновационного развития на базе университетских комплексов. М.: Машиностроение, 2003.

2. Отчет Министерства сельского хозяйства и продовольствия Ростовской области за 2003-2005 гг.

3. Садков В.Г., Машегов П.Н., Збинякова Е.А. О критериях оценки уровня инновационности экономики / Сборник научных трудов. Компьютерные технологии в управлении и экономике. Харьков, 2002.

ЧЕЧЕНОВ А.А., КАЛОВ, З.А., КУРШАЕВА Ф.М., МАЗЛОЕВ Р.Б.

ВИДЫ И СПЕЦИФИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ПЕНСИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ В РОССИИ

Пенсионное обеспечение в Российской Федерации, являясь одной из важнейших государственных социальных гарантий, напрямую затрагивает жизненные интересы 38,6 млн. пенсионеров, а косвенно - всего населения России. Именно поэтому совершенствование отечественной пенсионной системы относится к разряду центральных проблем проводимых в стране социально-экономических преобразований. Главной целью должно стать создание в Российской Федерации модели, обеспечивающей гарантированное, достойное и стабильное материальное обеспечение граждан в старости, при наступлении инвалидности и в случае потери кормильца.

Институт пенсионного обеспечения на сегодняшний день формируют трудовые и государственные пенсии, которые назначаются в соответствии с федеральными законами Российской Федерации от 17 декабря 2001 г. № 173-ФЗ "О трудовых пенсиях в Российской Федерации" и от 15 декабря 2001 года № 166-ФЗ "О государственном пенсионном обеспечении в Российской Федерации".

Названия основных нормативных актов, регулирующих нормы пенсионного обеспечения в Рос-

сии могут ввести неискушенного в законодательстве человека в заблуждение. По своей сути обе эти пенсии являются государственными, так как выплачиваются государством. Разница лишь в том, что трудовая пенсия предоставляется за факт работы и уплаченные страховые взносы, а государственная пенсия, в свою очередь, является проявлением заботы государства о своих гражданах.

Расширенное использование в новой модели принципов обязательного страхования позволило выделить различные виды трудовых пенсий (по старости, по инвалидности, по случаю потери кормильца), которые в совокупности образуют многоуровневую пенсионную систему.

Первый уровень - базовая часть пенсии, гарантированная государством. Ее величина устанавливается в фиксированном размере в зависимости от категории пенсионера.

Второй уровень - страховая часть пенсии, размер которой дифференцирован и должен напрямую зависеть от результатов труда конкретного человека - его стажа и заработной платы, отражаемой на индивидуальном лицевом условно-накопительном счете.

С учетом демографических тенденций в составе пенсии по старости и по инвалидности для молодых возрастных групп предусмотрена накопительная часть - своего рода резерв на случай ухудшения финансовой ситуации.

Таким образом, трудовые пенсии по старости и по инвалидности состоят из базовой, страховой и накопительной части. В пенсии по случаю потери кормильца накопительная часть отсутствует. Средства, учтенные на индивидуальном лицевом счете умершего, будут выплачены лицам, указанным в соответствующем заявлении, а при его отсутствии - родственникам в порядке, установленном законодательством. Так, право первой очереди предоставлено детям, супругу и родителям. В случае отсутствия родственников средства перечисляются в пенсионный резерв.

Возможна также дополнительная (негосударственная) пенсия, предназначенная реализовать личную инициативу лиц, осуществляющих трудовую деятельность, в улучшении пенсионного обеспечения.

Следует отметить, что с 1 января 2002 года как вид трудовых пенсий упразднены пенсии за выслугу лет работникам определенных сфер деятельности, в частности, педагогам, врачам, спасателям, летчикам, морякам и др. Они переведены в категорию досрочных пенсий по старости. В законе, регулирующем порядок назначения государственных пенсий, пенсии по выслуге поменяли свой экономический смысл и назначаются федеральным государственным служащим и военнослужащим.

Право на трудовую пенсию по старости предоставляется при наличии не менее 5 лет страхового стажа и достижении возраста 60 и 55 лет, соответственно, мужчинами и женщинами.

В ходе пенсионной реформы были пересмотрены условия назначения трудовой пенсии в части требуемого стажа. По ранее действовавшим нормам для назначения трудовой пенсии требовалось 5 трудового стажа. При его наличии размер исчислялся пропорционально исходя из требуемого стажа для полной пенсии, который составлял 25 лет для мужчин и 20 - для женщин. Следует отметить, что законодательством предусмотрено и досрочное назначение пенсий со снижением возраста. В этих случаях учитываются старые нормы по требуемому стажу.

Многочисленные дискуссии о пересмотре пенсионного возраста не дали в настоящее время результата. Следует отметить, что Россия относится к категории стран, имеющих наиболее низкий пенсионный возрастной ценз (рисунок 1).

В развитых странах пенсионный возраст действительно превышает нынешний российский, но и продолжительность жизни там более высокая. Дольше всех живут в Японии: женщины - более 84 лет, мужчины - 77,4 года. Осуществлять трудовую деятельность японцы должны до 70 лет.

В США средняя продолжительность жизни 76,7 года, а пенсионный возраст для граждан обоих полов наступает в 65 лет.

В Европе живут в среднем 75,5 года. В Италии мужчины выходят на пенсию в 65 лет, женщины - в 60. Во Франции, где недавно повысили пенсионный возраст с 60 до 62,5 года, средняя продолжительность жизни составляет 74,7 года. В Великобритании женщины живут примерно 81 год, а мужчины - 75 лет, при этом пенсионный возраст для мужчин наступает в 65 лет, для женщин - в 60.

Что касается большинства стран бывшего социалистического лагеря, то у них пенсионный возраст аналогичен принятому в России. При этом в настоящее время, как и во многих европейских странах, предполагается его повышение. К примеру, в 2009 году венгры смогут уходить на пенсию в 62 года, в Чехии этой цифры хотят достичь уже в 2006 году.

В странах СНГ также приходят к выводу о необходимости повышения пенсионного возраста. В

Казахстане он уже увеличен на 3 года и составил для женщин 58 лет, для мужчин - 63 года. Но решительнее всех поднять возрастную пенсионную планку стремятся государства, которые вступили в ЕС. Так, в Литве с 2004 года мужчины уходят на пенсию в 62,5, а женщины - в 58,5 года, к 2009 году литовские женщины смогут прекращать трудовую деятельность в 63,5 года, а мужчины - в 65 лет.

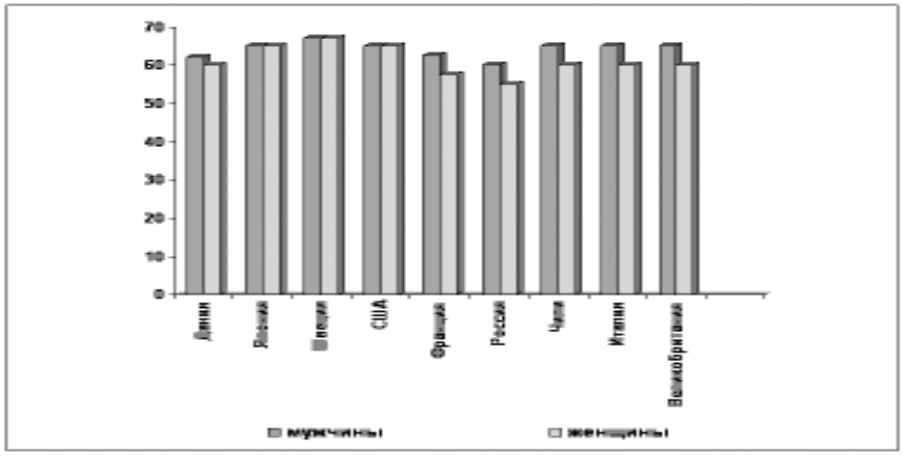


Рисунок 1. Пенсионный возраст в России и за рубежом.

Различие в возрасте выхода на пенсию между мужчинами и женщинами в мировой практике называется "положительной дискриминацией женщин". Реальных оснований для подобной дискриминации женщин фактически не существует, так как продолжительность жизни мужчин в среднем на 10 лет меньше. Если принять во внимание, что возраст начала трудовой деятельности мужчин и женщин приблизительно одинаковый и находиться на уровне 20 лет, то период трудовой деятельности мужчины будет составлять 40 лет, а женщины 35 лет. Соответственно, мужчины которые дожили до 60 лет будут ее получать менее 15 лет, в то время как женщины около 25 лет.

При проведении пенсионной реформы в Российской Федерации вопрос увеличения возраста дающего право на получение пенсии по старости для женщин не рассматривался. Одним из оснований чего является отсутствие рабочих мест с удовлетворительными условиями и оплатой для работников-женщин в возрасте от 56 лет. Более того, в интервью "Комсомольской правде" 10 декабря 2004 года глава Пенсионного фонда России Геннадий Батанов заявил, что "повышение пенсионного возраста в России - перспектива, скорее всего, 2035 - 2055 годов…".

Трудовая пенсия по инвалидности назначается в случае наступления нетрудоспособности, определяемой по медицинским показаниям при соблюдении следующих условий:

- наличия ограничения способности к трудовой деятельности третьей, второй или первой степени;

- наличия не менее одного дня страхового стажа.

С 1 января 2004 года понятие "группа инвалидности" заменено "степенью ограничения способности к трудовой деятельности". Так 1 группе должна соответствовать 3 степень, 2 группе - 2 степень, 3 группе - 1 степень. На практике же органы медико-социальной экспертизы устанавливают как группу, так и степень, при этом допускают различное их сочетание (к примеру, 1 степень и 2 группу, 0 степень и 3 группу и т.д.), что усложняет пенсионную схему и нарушает принцип классификации категорий лиц в зависимости от степени утраты трудоспособности. В данном случае в целях пенсионного обеспечения определяющим является степень ограничения способности к трудовой деятельности.

Лицам, достигшим пенсионного возраста, а также имеющим необратимые анатомические явления, инвалидность устанавливается пожизненно. Переосвидетельствование инвалидов 3 степени проводится один раз в два года, 2 и 1 степени - ежегодно. Ребенок может быть признан инвалидом на один год, два года, либо до достижения 18 лет.

Необходимо отметить, что по нормам нового закона причина инвалидности не влияет на размер

трудовой пенсии. Ранее если инвалидность наступила, к примеру, вследствие трудового увечья, при расчете учитывался максимально возможный стажевой коэффициент.

Трудовая пенсия по случаю потери кормильца назначается нетрудоспособным членам семьи умершего кормильца, состоявшим на его иждивении, к которым относятся:

1. Братья, сестры, внуки (при отсутствии трудоспособных родителей), дети умершего кормильца, не достигшие 18 лет, а также обучающиеся по очной форме до достижения 23 лет, либо старше этого возраста, если они до достижения 18 лет стали инвалидами.

2. Неработающие и не получающие пенсию один из родителей ,супруг, дедушка, бабушка независимо от возраста и трудоспособности, а также брат, сестра или ребенок умершего кормильца достигшие возраста 18 лет, если они заняты уходом за детьми, братьями, сестрами или внуками умершего кормильца, не достигшими 14 лет

3. Дедушка, бабушка (при отсутствии лиц, которые по законодательству РФ обязаны их содержать), родители, супруг умершего кормильца, если они достигли пенсионного возраста либо являются инвалидами.

Подтверждение факта нахождения на иждивении не требуется для лиц, осуществляющих уход за нетрудоспособными членами семьи умершего кормильца (пункт 2), а также детей до 18 лет, за исключением случаев, когда они стали дееспособными (вступили в брак). В случае если пенсия назначена ребенку по признаку "до 18 лет", а далее он переходит в категорию "учащийся до 23 лет", факт нахождения на иждивении также предполагается без дополнительных документов.

Необходимо отметить, что круг лиц, имеющих право на трудовую пенсию по случаю потери кормильца расширен по пункту 2 и право на пенсию приобрели дети умершего кормильца, достигшие 18 лет и осуществляющие уход за нетрудоспособными членами семьи умершего кормильца, не достигшими 14 лет. То есть, если ребенок сам получал пенсию и после достижения 18 лет не обучается по очной форме, не осуществляет трудовую деятельность и не получает какой-либо другой вид пенсии (к примеру, по инвалидности), ему может быть назначена пенсия по уходу за братом или сестрой до достижения ими 14 лет.

Следует отметить, что с 1 января 2002 года возросло число лиц, желающих перейти на пенсию по случаю потери кормильца за умершего супруга. Данный факт объясняется значительным увеличением размеров этих пенсий в связи с предоставлением страховой части умершего кормильца нетрудоспособной супруге.

Пенсия, назначенная в связи с потерей кормильца-супруга, сохраняется при вступлении в новый брак. Усыновленные дети имеют право на данный вид пенсии наравне с родными детьми, а усыновители - наравне с родителями. Пенсия, назначенная ребенку умершего кормильца, также выплачивается при его усыновлении. То есть следует отметить, что право определяется на момент назначения и при смене указанных обстоятельств не пересматривается.

При определении права на трудовую пенсию по случаю потери кормильца продолжительность страхового стажа умершего кормильца значения не имеет.

Государственная пенсия устанавливается в процентном отношении в зависимости от базовой части пенсии по старости и инвалидности.

Различают следующие виды государственных пенсий:

- государственная пенсия по старости;
- государственная пенсия по инвалидности;
- государственная пенсия за выслугу лет;
- социальная пенсия.

На наш взгляд дискуссию вызывает то, что как самостоятельная классификационная единица не выделены пенсии по случаю потери кормильца, хотя по нормам действующего законодательства они назначаются. Рассмотрим принципы их предоставления.

Государственная пенсия по случаю потери кормильца назначается нетрудоспособным членам семей военнослужащих, проходивших службу по призыву в качестве солдат, матросов, сержантов и старшин в случае их гибели:

- в период прохождения военной службы;
- не позднее 3-х месяцев после увольнения с военной службы;
- в случае наступления смерти позднее 3-х месяцев после увольнения с военной службы, но вследствие ранения, контузии, увечья или заболевания, полученных в период военной службы. Раз-

мер пенсии данной категории лиц устанавливается в зависимости от причины смерти кормильца:

- вследствие военной травмы - 200% базовой части трудовой пенсии по старости;

- вследствие заболевания, полученного в период военной службы - 150% базовой части трудовой пенсии по старости.

Устранение данного факта внесет полноту и ясность в закон, а также равномерно распределит социальную справедливость между всеми категориями получателей пенсий.

В последние годы значительно возрастает роль социальных пенсий. В настоящее время их получают около 1,5 млн. человек. Они по логике законодателя должны предоставляться лицам, не заработавшим трудовой пенсии.

Социальные пенсии назначаются следующим категориям лиц:

1. Гражданам, достигшим возраста 65 и 60 лет (соответственно мужчины и женщины), не имеющим права на трудовую пенсию и не осуществляющим трудовую деятельность.

2. Гражданам из числа малочисленных народов Севера, достигшим возраста 55 и 50 лет (соответственно мужчины и женщины), не имеющим права на трудовую пенсию.

3. Детям-инвалидам.

4. Детям в возрасте до 18 лет, потерявшим одного или обоих родителей, детям умершей одинокой матери, не имеющим права на трудовую пенсию по случаю потери кормильца.

5. Инвалидам 1, 2, 3 степени, в том числе инвалидам с детства, не имеющим права на трудовую пенсию.

Таким образом, предлагаем выделять, социальные пенсии, предоставляемые соответственно, по старости, инвалидности, и по случаю потери кормильца. Необходимо отметить, что подобная классификация видов социальных пенсий действующим законодательством не предусмотрена. Однако выше отмеченная структура внесет "прозрачность" в закон, поможет его пользователям достоверно определить: во-первых, категории лиц, имеющих право на каждый из видов пенсий, во-вторых, условия предоставления выплат, в-третьих, верный размер.

Естественно, что государство с социально ориентированной экономикой не может игнорировать проблемы материального обеспечения значительного круга нетрудоспособных лиц, не охваченных социальным страхованием. При этом нельзя сказать, что расширяется круг лиц, не имеющих требуемого для установления трудовой пенсии страхового стажа. Его значение составляет всего 5 лет, два года из которых, к примеру, может быть служба в армии, либо время ухода за детьми, но не более трех лет в общей сложности, как для мужчин, так и для женщин. На наш взгляд, причина в том что законодательством предоставлено право выбора между трудовой и социальной пенсиями в зависимости от условий назначения. Таким образом, имеет место ситуация, когда при наличии права на трудовую пенсию, граждане отказываются от нее в пользу государственной. В данном случае социальная пенсия перестает выполнять определенные ей законодательством функции, а действующий механизм формирования выплат не соответствует страховым принципам.

Выше отмеченное позволяет нам сделать вывод о том, что на данный момент полностью не отработан принцип формирования пенсий.

Необходимо обратить внимание на даты назначения государственных и трудовых пенсий.

Государственная пенсия назначается с первого числа месяца обращения за ней, но не ранее возникновения права.

Трудовая пенсия назначается со дня обращения за ней, но не ранее возникновения права. Исключение составляют следующие случаи:

- трудовая пенсия по старости назначается со дня, следующего за днем увольнения с работы, если обращение последовало не позднее чем через 30 дней со дня увольнения с работы;

- трудовая пенсия по инвалидности назначается со дня признания лица инвалидом, если обращение последовало не позднее чем через 12 месяцев с этого дня;

- трудовая пенсия по случаю потери кормильца назначается со дня смерти кормильца, если обращение последовало не позднее чем через 12 месяцев со дня его смерти.

При назначении государственной пенсии после возникновения права всегда возможен возврат на первое число месяца обращения. Вместе с тем, лица, вовремя не реализовавшие свое право на заработанную трудовую пенсию по старости лишены такой возможности. По нашему мнению пенсия, являющаяся итогом многолетней трудовой деятельности, должна предоставляться, в любом случае, с даты возникновения права на нее.

Трудовые пенсии по старости и социальные как вид государственных пенсий, а также пенсии по случаю потери кормильца-супруга назначаются пожизненно, пенсии по инвалидности - до даты, указанной в справке бюро медико-социальной экспертизы, пенсии детям по случаю потери кормильца выплачиваются по день достижения 18 либо 23 лет (при обучении).

Пенсии, не полученные своевременно по вине пенсионера выплачиваются с возвратом на три года, в случае, если это вина органов пенсионного обеспечения, доплата производится за весь период без какого-либо ограничения.

Эволюция норм пенсионного обеспечения, начиная с Закона 1956 года "О государственных пенсиях в СССР", демонстрирует неизменившийся общий принцип пенсионного обеспечения. При наличии права на различные виды пенсий, соответственно по различным основаниям, выплачивается одна по выбору пенсионера. Таким образом, в настоящее время лица могут выбирать как между наиболее выгодными видами трудовых пенсий, так и между трудовой пенсией и государственной. Вместе с тем отдельным категориям граждан предоставляется право на получение двух пенсий, одна из которых является трудовой, другая государственной. В частности, одновременно трудовая пенсия по старости и государственная пенсия по инвалидности предоставляются участникам ВОВ и гражданам, ставшим инвалидами вследствие военной травмы. Государственная пенсия по случаю потери кормильца и трудовая пенсия по старости (инвалидности), либо трудовая пенсия по случаю потери кормильца и социальная пенсия (за исключением социальной пенсии по случаю потери кормильца), предоставляются:

- вдовам военнослужащих, погибших в войну с Финляндией, ВОВ, войну с Японией и не вступившим в новый брак;

- нетрудоспособным членам семей лиц, пострадавших при радиационных, техногенных катастрофах;

- родителям военнослужащих, погибших или умерших в период прохождения военной службы по призыву, либо вследствие военной травмы после увольнения с военной службы по призыву.

Сочетание двух трудовых, либо двух государственных пенсий недопустимо. Вместе с тем возможно получение негосударственной пенсии.

Начиная с 1992 года, в России активно развивается новый социально-финансовый институт - негосударственные пенсионные фонды. В будущем приоритеты будут отданы именно негосударственному сектору пенсионной схемы, способствующему становлению дополнительного пенсионного обеспечения. Действующие сегодня фонды обслуживают 5 млн. человек, из них уже более 400 тыс. человек получают дополнительную негосударственную пенсию, что в дальнейшем позволит значительно повысить благосостояние населения.

ИОХИН В.Я., МАРТЫНЧУК О.И.

О НЕКОТОРЫХ АСПЕКТАХ ПРОЦЕССА ПОСТИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ

Изучение постиндустриальных тенденций в эволюции современной экономики происходит в основном с позиций изменения структуры экономики, в направлении опережающего развития отраслей, непосредственно или косвенно способствующих удовлетворению дифференцированных потребностей человека.

При характеристике стадий, состояний развития общества в качестве главного признака берется тип ресурса. Главным производственным ресурсом в доиндустриальную эпоху были земля и мускульная сила, в индустриальную - машинная техника, в постиндустриальной эпохе такую роль играют знания и интеллект. Разные эпохи в то же время характеризуются различным уровнем дифференциации потребностей общества, поэтому одним из их отличительных признаков является не количество создаваемых благ, а их качество.

В то же время когда в основу классификации социально-экономических систем кладется тип важнейшего, главного ресурса, то здесь допускается грубейшая ошибка в части принижения решающей роли главной производительной силы на доиндустриальной и индустриальной стадиях. Человек всегда и везде был, есть и будет определяющим моментом бытия любых общественно-экономических

процессов и отношений. И то его положение в современном обществе, которое предстало перед всеми "грубо", "зримо" и всеобъемлюще, стало возможным лишь потому, что он, благодаря своему божественному духу и интеллекту, совершил в предшествующие эпохи с другими общественнозначимыми ресурсами. Это человек доиндустриальной и индустриальной эпохи своей творческой деятельностью приблизил тот момент истории, когда уже всем людям необходим довольно высокий образовательно-культурный уровень, через который только и возможно раскрытие во всей полноте потенциала всего человечества, который является единственным и определяющим условием для реализации Федоровского "общего дела".

При ресурсно-продуктовом подходе главным отличием между экономическими эпохами становится специфика отраслевой структуры. Особенности становления и развития постиндустриальной системы хозяйства выявляют изъяны традиционной трехсекторной модели, разработанной К.Кларком накануне Второй мировой войны. Эта модель включала: первичный сектор, производящий сырье; вторичный - преобладающий в конечном материальном продукте и третичный - сфера услуг. Сегодня в литературе широко распространена классификация Д.Белла, в которой он выделил пять секторов. Согласно данной концепции, третичный сектор сокращается до транспортных и коммунальных услуг, тогда к четвертичному относятся торговля, финансы, страхование и операции с недвижимостью, а к пятеричному - здравоохранение, образование, наука, культура, отдых, исследовательская деятельность, государственная деятельность.

Постиндустриальную стадию производства некоторые авторы определяют как "экономику услуг", так как в отличие от двух первых подразделений третий сектор демонстрирует более динамичное развитие. Однако из этого не следует, что в перспективе промышленные отрасли исчезнут или структура и динамика промышленности не оказывают влияние на экономику услуг. Услуги зависят от прямых связей с промышленным производством, и промышленная деятельность является важным условием для производительности и конкурентоспособности экономики. Но все же именно в экономике услуг формируются такие ключевые факторы экономического развития, как научное знание, нематериальные формы накопления, информационные технологии и т.п. Важнейшее значение имеют научно-политические, качественные и структурные изменения в сфере услуг создают необходимые предпосылки для дальнейшего прогресса.

К концу 90-х годов сфера услуг в ведущих зарубежных странах выросла в крупнейший сектор хозяйства: суммарная доля транспорта, связи, оптовой и розничной торговли, кредитно-финансовых учреждений, страхового бизнеса, бытовых, деловых и социально-культурных услуг достигла 62-74 % в ВВП. Доля занятости в этих видах деятельности составила 63-75 % от общей численности занятых и капитальные вложения в этот сектор хозяйства превысили 50 % от общего объема капитальных вложений [4,24].

В странах, которые можно условно отнести к постиндустриальному типу, эта доля в 90-е годы относительно стабилизировалась. А в таких странах, как Россия, Латвия, Польша, в связи с трансформациями экономических отношений за тот же период произошел значительный структурный сдвиг сферы услуг. Однако в научной литературе этот сдвиг оценивают формально-количественно, а значит - однозначно положительно. На наш взгляд, это упрощенный подход применительно к понятию "постиндустриальной стадии" развития общества.

Он свидетельствует об игнорировании качественной оценки произошедшего всего лишь за 9 лет резкого изменения в структуре общественного производства России, Латвии и Польши. В этих странах увеличение сферы услуг до японского и итальянского уровня практически произошло из-за разрушения сельскохозяйственного производства. Причем относительно России следует заметить, что и в промышленности произошел структурный сдвиг в пользу сырьевого сектора из-за развала отраслей обрабатывающей промышленности. Это свидетельствует о регрессивном, а не прогрессивном характере осуществленных социально-экономических преобразований в этих странах, особенно в нашей.

В противоположность упомянутым странам западноевропейские страны и Япония в течение десятилетий постепенно, эволюционно приблизились к современному состоянию структуры своих экономик. Подтверждением не революционной ломки, а постепенных структурных преобразований служит и экономика Китая, который уже более четверти века трансформирует ее в направлении рыночной экономики. В этой стране за период 1990-1999 гг. доля сферы услуг возросла всего лишь на 3%, тогда как в России - на 23%, Латвии - на 35% и Польше - на 15%. Поэтому всякого рода положительные оценки, тем более восторги по поводу произошедшего структурного сдвига в нашей нацио-

нальной экономике указывают на научную недобропорядочность таких исследователей и экспертов. Если это не так, то данный опыт структурных преобразований следовало бы рекомендовать для реализации в других странах. Однако все хорошо знают ту цену, которую пришлось заплатить нашему обществу за "прогрессивную" структуру национальной экономики. При этом с точки зрения и качества услуг, и труда, создающего их, опять-таки не прослеживаются положительные моменты. Но либералы - реформаторы и их сторонники могут тешить себя тем, что Россия уже вступила в стадию постиндустриального общества, если руководствоваться критерием доли сферы услуг в созданной стоимости ВВП (58%). Но реальная действительность свидетельствует о том, что они доиндустриальную "телегу" российской экономики хотят оснастить "кучером - компьютером". "Телега" не увеличит свою скорость, но завезет нас на задворки мировой цивилизации.

В современном постиндустриальном обществе образование, научные исследования, культура и другие отрасли социальной и производственной инфраструктуры становятся одним из стратегических факторов экономического и социального прогресса. В развитых странах растет доля затрат на образование и здравоохранение. В США, например, с 1955 по 1970 г. доля образования и здравоохранения в общих бюджетных расходах увеличилась с 14,5 до 20,8 % [6,162]. В 2000 г. доля США составляла 44 % всех расходов на научно-исследовательскую работу и опытно-конструкторские разработки [7,22]. Расходы на образование в ведущих западных странах в последние годы варьировались в пределах 4,9 - 7,1 % ВВП, на здравоохранение - 7,2 - 14,2 %. Так, в США в 1999 г. на финансирование здравоохранения было выделено 20,9 % бюджетных средств по социально-экономическим целям [6,246]. Среди быстрорастущих отраслей экономики можно отметить туризм, различные формы активного отдыха, кинопроизводство, видео- и аудиобизнес [1,84]. Сравнительно медленными темпами развиваются общественное питание, ремонт бытовой техники, одежды, обуви, прачечные, химчистка.

В этой связи можно сказать, что в постиндустриальном обществе в экономике услуг следует особо выделить "экономику услуг высокого уровня". Услуги высокого уровня - это услуги, которые отвечают дифференцированным потребностям каждого члена общества, направленные на повышение качества жизни, социальную стабильность и гуманизацию. К ним относятся: научные исследования, здравоохранение, образование, культура и отдых, туризм.

Д.Белл и ранние представители постиндустриальной концепции видели критерий нового, постиндустриального типа хозяйства в переходе от товарной (вещественной) формы к форме услуг как новой доминирующей форме продукта. С этим критерием тесно связан отраслевой признак структуры типов хозяйства: если в индустриальном обществе господствовала сфера промышленного производства товаров (вещей), то в постиндустриальном - сфера услуг.

В 90-е годы возникают критические суждения по выдвижению сферы услуг на роль главного критерия постиндустриализма. Хотя, на наш взгляд, следует критически оценить вообще "отраслевой подход" к выявлению такого критерия, а не только преувеличение "постиндустриальной" роли отрасли сферы услуг.

М.Кастельс предлагает характеризовать постиндустриальную стадию по критерию не продукта (товар либо услуга), а основного ресурса - информации. Соответственно, постиндустриальную экономику он предлагает называть информационной. Важнейшим фактором развития, функционального и структурного усложнения и качественного совершенствования услуг является научно-технический прогресс, который меняет основные характеристики и традиционные представления об этой сфере, ее роль в развитых странах. Эту сферу определяет группа наукоемких отраслей - телекоммуникации, кредитно-финансовые и страховые услуги, деловые услуги научного содержания, сферы образования, здравоохранения, культуры, в сочетании с наукоемкими отраслями промышленности, образующими динамичное ядро постиндустриальной экономики. В США в середине 90-х годов на долю услуг в высокотехнологичном секторе хозяйства приходилось 75 % фирм и 30 % занятых, а также весь прирост рабочей силы в этом секторе [4,27]. Традиционные услуги (бытовые, ремонт и обслуживание автотранспорта, культурно-развлекательные и др.) в современной экономике оттеснены на второстепенные позиции.

Под влиянием научно-технического прогресса происходит формирование новой модели функционирования многих видов услуг на основе информационных технологий и компьютерной техники, изменение содержания их продукта. С помощью информационных сетей, компьютерных систем и других устройств потребители получают доступ к информации, и в режиме реального времени осуществляют необходимые операции. Развитию новых видов обслуживания способствует их удешевле-

ние, а также расширение доступа к ним в результате стремительной компьютеризации домашних хозяйств. Новые способы оказания услуг резко повышают их качество: полнее учитываются индивидуальные запросы пользователей, растет разнообразие услуг и удобство в их потреблении, в результате потребитель получает более высокую полезность в расчете на единицу затрат.

Под влиянием требований технологического прогресса сфера услуг требует значительных объемов научных исследований и разработок, динамика затрат на которые с середины 80-х годов опережает их рост в обрабатывающей промышленности. Причина - высокая наукоемкость многих видов услуг, основанных на новейших информационных технологиях; растущий спрос на услуги малых исследовательских, компьютерных, биотехнологических фирм, многие их которых создаются на базе университетов. Несмотря на национальные различия в распределении затрат на НИОКР по отраслям сферы услуг в развитых странах, основная их доля приходится на деятельность, связанную с компьютерами (разработка программного обеспечения, баз данных и т.п.), на услуги в области исследований и разработок, прочие деловые услуги (в области архитектуры и инженерных изысканий), телекоммуникации, оптовую и розничную торговлю, финансовое посредничество [2,33].

Концепция М.Кастельса является более совершенным на

сегодняшний день примером реализации функционального принципа [5,160-222]. Функциональный подход к классификации отраслей сектора услуг заключается в использовании принципа, который применялся в оценке материального производства. Это противопоставление производственного, промежуточного продукта потребительскому, конечному. В этом случае отрасли классифицируются в зависимости от результатов производства и от их потребителей. Согласно данному принципу услуги также могут быть подразделены на потребительские и производственные. Однако указанный функциональный подход к структурированию общественного производства имеет свои недостатки, так как существуют услуги, которые представляют собой и промежуточный, и конечный продукт (банковские и финансовые).

На наш взгляд, рассмотренные подходы можно назвать "отраслевой концепцией" постиндустриализма. Неадекватность этой концепции на этапе постиндустриализации заключается в том, что и в сфере услуг, и в информационном секторе, и в сфере культурного производства можно встретить как современные формы труда, так и рудиментарные - доставшиеся от индустриального или даже доиндустриального периодов (нетворческие, рутинные и т.п.). Вряд ли можно назвать специфически постиндустриальным и труд водителя (сфера услуг), и труд наборщика текста на компьютере (сфера информатики), и труд киноактера (сфера культурного производства). Это доказывается статистически: доля сферы услуг в ВВП США - 70 %, но постиндустриальными на наш взгляд, можно назвать только 43,3 % услуг - только те, которые выполняются с использованием компьютерных технологий. Всего же такой труд, который можно назвать постиндустриальным, (компьютеризированный) создает лишь 48,3 % ВВП США. "…Компьютеризированные… технотронные рабочие места пока не доминируют. Если взять только рабочий персонал материального производства, то удельный вес можно оценить в 17,7 %. До критически важного рубежа (50 %) пройдена лишь треть пути" [3,44].

В результате увеличения доли услуг показатели ручного труда уменьшаются. Но это вовсе не означает переход к постиндустриальному хозяйству, т.к. в этой сфере труд в значительной мере является монотонным, рутинным (нетворческим и малоинтеллектуальным). Это еще одно доказательство того, что возрастание доли сферы услуг не следует считать критерием постиндустриального общества.

По нашему мнению, признаком постиндустриальной экономики должен быть не отраслевой, продуктовый, а функциональный сущностный критерий - всеобщая форма труда. Это особая общественная форма труда, основными характеристиками которой являются творчество и высокоинтеллектуальная деятельность. Выделенный нами признак ставит в центр экономической структуры постиндустриального типа не продукты (услуги), не ресурсы (информация), а личность человека и его труд. Он пронизывает (в той или иной степени) все структурные элементы постиндустриальной экономики. Это элемент, придающий целостность всей системе, тогда как существующие в науке теории вычленяют из всей современной экономики какой-либо сектор, наиболее подходящий, по мнению авторов, на роль постиндустриального сектора (сфера услуг, информатики, производство культурных благ).

Давая характеристику постиндустриального общества, опираясь на ресурсно-продуктовый подход, на компьютеризацию, информатизацию общества, необходимо отдавать себе отчет в том, что в настоящее время еще только начался отсчет становления постиндустриальной стадии развития, тогда

как ее развитие может быть сопряжено лишь с принципиально новыми технологическими прорывами в сфере материального производства.

Литература:

1.Гасратян К. Сфера культуры в постиндустриальном обществе // Мировая экономика и международные отношения. 2000. № 7. С. 84.

2.Гохберг Л. Интеллектуальная деятельность - основа экономики информационного общества / / Человек и труд. 2001. № 2. С. 32-34.

3.Губанов С. Производительные силы: переход к технотронной эпохе // Экономист. 2002. № 7. С. 39-44.

4.Демидова Л. Сфера услуг в постиндустриальной экономике // Мировая экономика и международные отношения. 1999. № 2. С. 24-32.

5.Кастельс М. Информационная эпоха, общество и культура / Пер. с англ., под науч. ред. О.И. Шкаратана. М.:ГУ ВШЭ, 2000. С. 166-222.

6.Мировая экономика: глобальные тенденции за 100 лет / Под ред. И.С. Королева. М.: Юрист, 2003. 604с.

7.Экономика США: Учебник для вузов / Под ред. В.Б. Супяна. СПб: Питер, 2003. 651с.

ТРУНОВ А.В.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ "ФИНАНСОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ГРУППА"

Термин "финансово-промышленная группа", получивший широкое распространение на постсоветском экономическом пространстве, употребляется пока в несколько взаимосвязанных, но не вполне совпадающих значениях. Чаще всего им обозначаются любые формы относительно устойчивого сотрудничества и взаимопроникновения промышленного и финансового капитала. Например, Б.З. Мильнер определяет ФПГ как диверсифицированную многофункциональную структуру, образованную в результате объединения капиталов предприятий, кредитно-финансовых и инвестиционных институтов, а также других организаций с целью максимизации прибыли, повышения эффективности производственных и финансовых операций, усиления конкурентоспособности на внутреннем и внешнем рынках, упрочения технологических и кооперационных связей, роста экономического потенциала участников [1]. Данное определение не содержит, по нашему мнению, сущностных характеристик ФПГ и может относиться к другим корпоративным структурам.

М.А. Эскиндаров считает, что ключевая характеристика ФПГ - процесс акционирования. По его мнению, "ФПГ - это суперкорпорация, созданная посредством акционирования, объединяющая материальные и нематериальные активы" [2]. Здесь также не содержится сущностных характеристик понятия "финансово-промышленная группа". Любая форма интеграции предприятий предполагает объединение материальных и нематериальных активов, а акционирование характеризует понятие "корпорация". В другой работе М.А. Эскиндаров вместе с И.Ю. Беляевой приходят к выводу, что наиболее общим понятием ФПГ является "макроструктура". В связи с этим различаются следующие виды макроструктур: картели, консорциумы, конгломераты, ТНК и ФПГ. Как представляется, именно ФПГ имеет самый высокий уровень внутренней организации и отличается от ТНК тем, что проводит единую инвестиционную политику и включает такие признаки, как наличие внутренней конкуренции и внутреннее распределение финансовых ресурсов [3]. С характеристикой ФПГ и ТНК как самостоятельных макроструктур вряд ли можно согласиться. Более того, данный подход вступает в противоречие с трактовкой понятия "ФПГ", принятой в международной практике.

В.Е. Дементьев дает два определения: "ФПГ представляет собой любые формы относительно устойчивого сотрудничества и взаимопроникновения промышленного и финансового капитала" [4]; "ФПГ - такая форма интеграции промышленных и финансовых структур, которая удовлетворяет критериям, зафиксированным в соответствующих законодательных актах, и сопровождается официальным признанием и включением в Реестр ФПГ Российской Федерации" [5].

Ни с первым, ни со вторым определением ФПГ, как мы полагаем, тоже нельзя согласиться. Первое определение под категорию "финансово-промышленные группы" подводит формы сотрудниче-

ства промышленного и финансового капитала, которые могут относиться и к другим корпоративным структурам, например, стратегическому альянсу или концерну. Причем В.Е. Дементьев называет только промышленный и финансовый капитал, хотя в России в числе первых было зарегистрировано, например, несколько ФПГ, в состав которых входили торговые и сельскохозяйственные предприятия. Данная неточность присутствует и в Программе содействия формированию финансово-промышленных групп, где процесс их создания связывается только с промышленной политикой, а не с развитием экономики России в целом [6].

Второе определение объединяет понятие ФПГ с его трактовкой в российском законодательстве, согласно которому финансово-промышленная группа есть "совокупность юридических лиц, действующих как основное и дочерние общества либо полностью или частично объединивших свои материальные и нематериальные активы (система участия) на основе договора о создании финансово-промышленной группы в целях технологической или экономической интеграции для реализации инвестиционных и иных проектов и программ, направленных на повышение конкурентоспособности и расширение рынков сбыта товаров и услуг, повышение эффективности производства, создание новых рабочих мест" [7]. Однако, как известно, закон - это форма, которая в той или иной степени адекватно отражает содержание. Изменяются научные представления, обобщается практика - меняются и законы, в том числе определения того или иного понятия. И в данном случае формулировка понятия "финансово-промышленная группа", получившая законодательное оформление, нуждается в уточнении сущностных характеристик ФПГ.

В соответствии с трактовкой, предложенной М. Мясниковичем, понятие "ФПГ" включает и понятие "ТНК" и представляет собой хозяйственное звено, функционирующее на среднем уровне между правительственными структурами и конкретными производителями [8]. Нельзя согласиться с таким соотношением понятий "ФПГ" и "ТНК". Более корректной представляется следующая логика рассуждений: наиболее широким по охвату различных типов структур является понятие "корпорации", которые могут быть национальными (в масштабах одного государства) и транснациональными. ФПГ как один из видов корпоративных структур также могут быть национальными и транснациональными. Следовательно, транснациональные ФПГ - часть понятия "транснациональные корпорации". Необходимо признать тот факт, что процесс образования ФПГ происходит при взаимодействии правительственных (административных) структур и конкретных производителей. Однако нельзя сказать, что создание всех без исключения ФПГ связано с этим взаимодействием, т.е. частное определение не охватывает процесс создания ФПГ в целом.

Отсутствие ясности и общепринятого определения финансово-промышленных групп свидетельствует о необходимости уточнения понятийного аппарата исследования с учетом обобщения мирового опыта.

В развитой рыночной экономике финансово-промышленные группы представляют собой довольно распространенную форму интеграции финансового, промышленного (агропромышленного) и торгового капитала. В отличие от таких форм интеграции, как концерны, тресты, картели и промышленные холдинги, они объединяют под контролем центральной компании юридически и хозяйственно самостоятельные фирмы и предприятия, относящиеся к разным отраслям экономики, банки и другие кредитные учреждения. Участники ФПГ самостоятельно действуют на рынках продукции. Путем создания ФПГ обеспечивается максимально свободная передача технологий, обмен квалифицированными кадрами. Центральной компании передаются функции финансового контроля и стратегического управления инвестициями, производством и сбытом, кадрами и капиталом; в ее задачи входит сохранение и устойчивость экономически целесообразных связей по выпуску сложной конечной продукции, существенное расширение инвестиционных и экспортных возможностей.

Экономической основой создания ФПГ, как и других крупных корпоративных структур, служит система участия, которая позволяет объединять под эгидой головной компании значительное число фирм путем участия в их акционерном капитале. Суть системы заключается в том, что для контроля над акционерным обществом достаточно владеть определенной долей его акций [9].

В состав ФПГ часто входят крупные и даже крупнейшие фирмы и корпорации. Основная цель их объединения - укрепление своих позиций на внутреннем и мировом рынке, повышение устойчивости, эффективности и конкурентоспособности всех участников группы. Ярким примером глобальной монополизации, без которой было бы весьма проблематично поддержание высокого уровня затрат на неизбежные и дорогостоящие прикладные научно-технические разработки, является слияние в США

компаний "Боинг" и "Макдоннэл-Дуглас", в результате чего американцы захватили почти 75,0 % мирового производства авиатехники. Единственным их конкурентом остается европейский консорциум "Эйрбас Индастри", судьба которого во многом зависит от более тесного слияния французской "Аэроспасьяль", британской "Бритиш аэроспейс" и испанской КАСА и возможности создания единой авиастроительной компании Европы.

Обобщение мирового опыта и хозяйственной практики деятельности различных форм корпоративных структур позволяет дать следующее определение: *финансово-промышленная группа - это крупная хозяйственная структура корпоративного типа, ключевой характеристикой которой выступает система управления посредством центральной компании.*

Необходимо подчеркнуть, что призывы к поддержке активного корпоративного строительства в первые годы осуществления реформ в России встречали неадекватную оценку, так как слишком явно не согласовывались с линией на ослабление и ликвидацию отраслевых министерств, раздробление предприятий под предлогом создания конкурентной среды и борьбы с монополизацией в промышленности.

Противники идеи создания финансово-промышленных групп под эгидой государства, имевшие большое влияние в Правительстве РФ, выдвигали следующие доводы:

- ФПГ являются попыткой восстановить старые промышленные структуры, а следовательно, препятствуют их глубокой реструктуризации в соответствии с новой экономической ситуацией;

- ФПГ пользуются незаслуженными преимуществами, искажая условия свободного рынка [10].

Долго не прекращались попытки представить объективный процесс формирования ФПГ как очередную кампанию, за которой скрывается лишь стремление отечественных монополий упрочить свое положение, блокировать рыночные перемены и получить у государства новые льготы; высказывались предложения сохранить усложненную процедуру регистрации ФПГ и ограничения на их параметры.

Однако постепенно пагубность дезинтеграционной установки, подрывающей жизнеспособность отечественного производства в условиях открытости наших рынков и способность предприятий противостоять экспансии зарубежных компаний, становилась очевидной.

Время все расставило по своим местам в споре сторонников и противников идеи внедрения ФПГ в российскую экономику. В том, что на протяжении уже восьми лет экономика страны демонстрирует устойчивый рост большая заслуга крупнейших российских ФПГ. Отечественные корпорации ценой огромных усилий пережили период кризиса и не только остаются работоспособными и прибыльными, но и служат источником ресурсной поддержки всей экономики России.

Литература

1. Мильнер Б.З. Теория организации. М.: ИНФРА-М, 1999.

2. Эскиндаров М.А. Развитие корпоративных отношений в современной российской экономике. - М.: Республика, 1999.

3. Беляева И.Ю., Эскиндаров М.А. Российские ФПГ: проблемы и перспективы развития в кризисных условиях // Банковское дело. - 1998. - № 12.

4. Дементьев В.Е. Финансово-промышленные группы в российской экономике (спецкурс) // Российский экономический журнал. - 1998. - № 3.

5. Дементьев В.Е. Интеграция предприятий и экономическое развитие. - М.: ЦЭМИ, 1998.

6. О программе содействия формированию финансово-промышленных групп: Постановление Правительства РФ № 48 от 16.01.95 г. // Собрание законодательства РФ. 1995. № 4. Ст. 311.

7. О финансово-промышленных группах: Федеральный закон от 30.11.95 г. № 190-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 1995. № 49. Ст. 4697.

8. Мясникович М. Предпосылки создания финансово-промышленных групп в СНГ и Республике Беларусь // Проблемы теории и практики управления. - 1998. - № 4.

9. Любинин А. Реорганизация акционерных обществ и становление финансово-промышленных групп // Российский экономический журнал. - 1994. - № 11.

10. Как продолжать реформы в России? Экономические, экономико-правовые и социальные аспекты / Общ. ред. В.О. Исправникова и В.В. Куликова. - М.: Российский экономический журнал, 1996.

СУРЖКО А.С.

КЛАСТЕРЫ: СУЩНОСТЬ, ФОРМЫ, ПЕРСПЕКТИВЫ

Кластерная организация региональной экономики характеризуется возникновением обособленных социально-производственных анклавов, концентрирующих в целях эффективного использования собственность на местные природные ресурсы, финансовые активы региональных институтов и инвестиционно-инновационную инфраструктуру применения новейших технологий. Переплетение экономических пространств различных кластеров форми-рует сложную "ячеистую" конфигурацию территориального производства в рамках сложившегося административно-территориального устройства стра-ны.

Докластерная организация региональной экономики реализовала административную политику пространственного размещения производительных сил. Это означало, что основная масса сложившихся территориально-производственных экономических единиц принудительно воспроизводила пределы административно-территориальных единиц; кластерное структури-рование региональной экономики смещает на первичный (территориальный) уровень производства условия и факторы его экономической динамики.

Экономическая кластеризация территориального производства приведёт к сосуществованию различных форм пространственной организации экономики, к возникновению экономической многосубъектности в границах региона и, тем самым, к трансформации хозяйственных отношений в отноше-ния экономического характера (требуя соответствующего изменения в фор-мах, методах и инструментах регулирования экономики кластерных анкла-вов).

Переход к кластерной организации региональной экономики демонтирует протекционистскую систему экономического роста территориального производства, выдвигая в качестве главного источника его финансирования не произвольно определяемые центром бюджетные отчисления, а самостоятельные доходы конкурентоспособного кластера. Это существенно ограни-чивает возможность административных органов в контроле над деятельностью предприятий и создании существенных препятствий для опти-мального разграничения бюджетных полномочий между различными уров-нями территориальной экономики.

Кластерная организация региональной экономики соответствует современной тенденции к глобализации хозяйственных процессов, обнаруживающей несовместимость рыночных границ первичных территориально-производственных экономических субъектов с административными граница-ми и ограничениями. Кластеризация экономического пространства переме-щает экономические единицы региона в систему конкурентоспособных эко-номических связей, вынуждая избавляться от затратной поддержки неэффек-тивных производств (в виде административного привлечения бюджетных ресурсов).

Кластерное развитие регионов обостряет межрегиональную конкуренцию в сфере привлечения частных инвестиций в инновационные сферы, а также в сфере эффективного размещения базовых факторов региональной экономики. Экономическая разнородность территориально-производственного пространства интенсифицирует процессы внутрирегио-нальной дифференциации по доходам и уровню жизни, поскольку кластеры зависят не от субъективных бюджетных предпочтений, а от формирования и осуществления реальных конкурентных преимуществ.

Кластерное преобразование организационно-управленческого строения региональной экономики разрывает территориально-замкнутое инертное экономическое пространство, формируя локальные центры мощных финансовых потоков, инновационных технологий и межрегиональных экономических ре-сурсов. В результате качественно изменяется статус и характер самой регио-нальной экономики, которая приобретает сложный конгломератный характер как совокупность кластерных ячеек территориально-производственного про-странства.

Сущность кластерной организации территориального производства как условия устойчивого роста его эффективности состоит в трансформации ре-гиональной экономики в сосуществующую совокупность единичных само-достаточных локальных хозяйственных единиц, приобретающих межсферно-

межотраслевой характер становления и функционирования, что требует ин-теграции управленческого потенциала разделенных сфер и отраслей народ-ного хозяйства.

Особенность кластерной трансформации территориального производ-ства состоит в становлении саморегулируемого механизма функционирова-ния кластерной единицы региональной экономики, что требует качественно-го изменения в системе инструментов и методов макроэкономического регу-лирования региональным хозяйством (признание его многосубъектности, ав-тономности и самодостаточности).

Обоснована зависимость экономической многосубъектности регионального производственного пространства от его кластерного структурирования, импульсирующего горизонтальную диверсификацию системы террито-риальных экономических отношений. В практическом аспекте это означает, что наряду с муниципальным уровнем региональной экономики возникает кластерный уровень.

Охарактеризованы относительные конкурентные преимущества кластерной организации региональной экономики, которые состоят в инвестиционном структурировании территориального производства, превращающем регионы в "ячеистую" совокупность территорий различной инвестиционно-инновационной активности, что в практическом аспекте обнаруживает "тер-риториальные точки эффективности".

Специфика процесса формирования кластеров в регионах Южного федерального округа состоит в рекреационном профилировании многих терри-ториальных кластеров округа, что в практическом аспекте существенно де-формирует локальные рынки ресурсов, труда и капиталов в данных регионах.

Кластер выступает долгосрочным капиталоемким абсорбентом науко-емких технологий на локальном уровне инвестиционных процессов. Это пре-вращает каждый кластер в горизонтально-диверсифицированный экономиче-ский субъект, занимающий более конкурентоспособные позиции по сравне-нию с регионами, в которых производство организованно по принципу адми-нистрируемой иерархии отраслей и сфер. Соответственно, в кластерах созда-ется и благоприятный инвестиционный климат.

Кластерная организация территориального производства снимает в гра-ницах региона противостояние первичных корпоративных экономических субъектов, интегрируя действия "кластерных предприятий" в их активность в сфере межрегионального экономического сотрудничества.

Внедрение кластерной организации территориального производства требует содержательного изменения в целях и методах региональной эконо-мической политики, поскольку кластеры вырастают из межсферно-межотраслевого взаимодействия, реализуя глубинные процессы интегратив-ной направленности.

Практика кластерной реорганизации региональной экономики обнаружила, что стимулирующими факторами соответствующего процесса высту-пают - формирование в регионе базовых региональных производственных комплексов, развитость в регионе инвестиционно-инновационно-финансовой инфраструктуры, профилирование производства на основе эффективного ис-пользования местных производственных ресурсов. В результате существенно усиливается конкурентоспособный потенциал региона.

ТУПЧЕНКО Ю.М.

НАЛОГОВЫЕ ЛЬГОТЫ И РЕГИОНАЛЬНАЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ

Базовым элементом региональной системы налоговых льгот является льготы, вводимые на - региональные инвестиции (направленные на интенсивное внедрение капиталоемких технологий), льготы на корпоративные формы оплаты труда, льготы на прибыль предприятий, производящих инновационную продукцию конкурентоспособного уровня.

Рост внутрирегиональной налогооблагаемой базы создает основу для возможности снижения налога на прибыль местных предприятий, производящих конкурентоспособную продукцию, что требует формирования отраслевой ориентации в региональной системе налогового льготирования.

Региональный механизм приоритетного налогового льготирования предполагает введения коэффициента опережающего расчета размеров льгот на величину прогнозируемой инфляции, что при-

даст этим льготам долгосрочный инвестиционный характер.

Система региональных льгот должна быть направлена на развитие катало- и трудоемких производств в сфере услуг локального уровня как предпосылок повышения уровня конкурентоспособности жизни населения.

Региональная система льготного налогообложения образует самостоятельное относительное конкурентное преимущество данной территории, которое может располагаться в определенном диапазоне между внешним и внутренним уровнями территориальной конкурентоспособности.

Для концептуальной характеристики региональной системы налогового льготирования как необходимого и эффективного инструмента роста конкурентоспособности российских регионов должны быть систематизированы теоретические разработки, способствующие научному обоснованию формирования эффективного механизма налогового стимулирования роста конкурентоспособности российских регионов.

Как нам представляется, наиболее эффективными формами налоговых льгот в сфере формирования относительных конкурентных преимуществ региона являются льготы на прибыль капиталоемких и трудоемких производств в сфере услуг, долгосрочность которых подтверждается упреждающим введением корректировочных коэффициентов на ожидаемую величину инфляции.

Стимулирующий потенциал налогового льготирования для ускоренного развития региональной экономики должен учитывать отраслевые особенности региональной экономики.

Функциональная специфика налоговых стимулов в региональной экономической политике стимулирования пространственно-локализованных сфер и отраслей хозяйствования носит производный характер от степени экономизации российских регионов.

Целенаправленная система налогового льготирования, обеспечивающая ускоренный рост конкурентоспособности российских регионов, достигается за счет выявления "точечных" сфер ее применения.

Алгоритм формирования региональной системы налоговых льгот должен учитывать отраслевые особенности экономики территории, а также ее стратегический инновационно-инвестиционный производственный потенциал.

Исследование механизма укрепления конкурентоспособности российских регионов имеет два аспекта - внутренний (внутристрановая конкурентоспособность, когда речь идет о межрегиональной конкуренции) и внешний (межстрановая конкурентоспособность, когда речь идет об участии данного региона в конкуренции с регионами других стран). Поскольку налоговые льготы выступают важным и самостоятельным фактором роста конкурентоспособности региона, то разработка финансовой программы налогового льготирования на уровне регионов означает прогнозирование этапов соответствующего процесса. В практическом аспекте целесообразна пилотная апробация налогового льготирования повышения конкурентоспособности посредством проведения соответствующих экспериментов в отдельных регионах.

В настоящее время в российской экономической системе реализуются принципиально новые тенденции, отражающие императивы глобализационного процесса. Глобализация, с одной стороны, способствует преодолению диспропорциональности в территориальном развитии экономики, однако, с другой, усиливает эту диспропорциональность тем, что переводит конкурентную борьбу в плоскость приобретенных, относительных, специально и административно создаваемых конкурентных преимуществ того или иного региона.

Развивая этот тезис, следует опираться на опыт особых таможенных зон, допускаемую свободу в торговле приграничных регионов, в функционировании закрытых территориально-административных образований. Территориальная конкурентность, имея исходным пунктом естественно-природные различия, получившие в экономической теории определение "абсолютные конкурентные преимущества", по мере преодоления ограничений, свойственных индустриальной ступени производства, постепенно перерастает в соревнование по уровню развитости "относительных конкурентных преимуществ", отражающих масштабы инвестиционных проектов, степень внедрения инновационных технологий и эффективность менеджмента в данном регионе.

Таким образом, можно утверждать, что в невидимом соревновании между абсолютными и относительными конкурентными преимуществами приоритет в условиях глобализации переходит к преимуществам относительного, искусственного, административного происхождения. Их особенность заключается в том, что ни одна территория не может "присвоить" их во времени и пространстве.

Поэтому формирование конкурентных преимуществ регионов является, в отличие от абсолютных преимуществ, процессом рукотворным.

Именно к числу таких сознательно формируемых административным путем относительных конкурентных преимуществ и относится система региональных налоговых льгот. Как показала практика рыночно развитых стран мира (транзитные зоны, система "дьюти-фри", оффшорные зоны), предоставление долгосрочных, эффективных и транспарентных налоговых льгот способно существенно изменить традиционные инвестиционные, инновационные и финансовые потоки.

Причина такого изменения состоит в том, что долгосрочное снижение налоговых ставок означает снижение трансакционных издержек и, тем самым, рост конкурентоспособных позиций производителей данных регионов.

Особое значение приобретает конкурентно-ориентированное маневрирование налоговыми ставками в условиях всеобщности рыночных форм производства. Отсюда следует, что региональные налоговые преференции должны быть предоставлены не вообще всем производителям данного региона, или ведущей сферы или отрасли регионального производства, а активные субъекты данного локального рынка. Необходима поддержка именно рыночной конкурентоспособности данного региона. И хотя такая поддержка обеспечивается мерами административного характера, следует учитывать, что стратегия административной поддержки конкурентоспособности региона - в развитии его рыночного потенциала. В противном случае, когда происходит административное поощрение административно-эффективных производителей (например, специально отобранных производственных корпораций или финансовых институтов) возникает административная конкурентоспособность региона, которая оборачивается подрывом региональной экономики. Однако региональным налоговым стимулированием следует пользоваться крайне осторожно: поскольку региональный рынок предполагает кон-курентоспособное инфраструктурное обеспечение, то индикатором реального уровня готовности данного региона к межрегиональной (или межстрановой) конкуренции выступает уровень реальной конкуренции между региональными производственными корпорациями и финансовыми институ-тами.

СУРЖКО А.С.

СУЩНОСТНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ КЛАСТЕРИЗАЦИИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Практика обнаружила зависимость экономической многосубъектности регионального производственного пространства от его кластерного структурирования и относительные конкурентные преимущества кластерной организации региональной экономики. Это превращается в важную тенденцию, поскольку развитие кластерной экономики, стимулирующей монотерриториальное объединение предприятий одной или нескольких отраслей, должно повысить уровень конкурентоспособности менеджмента и качества регионального производства в условиях мировой глобализации.

В аспекте эффективного управления региональной экономикой основная задача - идентификация региональных моноотраслевых кластеров, а также реальная оценка перспектив и конкурентоспособности продукции данных кластеров. Это позволяет рассчитать необходимые для кластера параметры региональной инфраструктуры, налоговый потенциал кластера, размеры эффективного привлечения инвестиционных ресурсов.

В настоящее время общепризнано, что кластеры - как внутриотраслевые локализации - характеризуются высокой эффективностью, поставляют конкурентоспособную продукцию, в цене которой высок удельный вес добавленной стоимости. Однако эта видимая результативность является следствием невидимой комбинации ряда "кластируемых" факторов производства - территориальная рядоположенность юридически обособленных предприятий, производство взаимодополняемой (или взаимозаменяемой) продукции, специализированную инфраструктуру, в том числе - информационное обеспечение.

В количественном аспекте кластер не ограничен числом предприятий-участников (их оптимальное число для каждого кластера индивидуально), а порождаемый кластером локальный рынок труда характеризуется параметрами "классического рынка".

Реальная организация регионального кластера требует создания специальных предпосылок -

формирования локальной системы производственно-кооперативных связей, эффективного внутрикластерного управления, оказание правовой поддержки новообразуемому кластеру, трансферта кластерного менеджмента.

Управленческая концепция кластерной экономики предполагает эффективное управление в трех сегментах - в сфере использования региональных факторов производства, в сфере межрегиональной конкуренции, в сфере управления спросом и предложением на продукцию кластера. Соответственно различают - фактически-организованный кластер (как результат самоорганизации региональной экономики), социально-целесообразный кластер (создаваемый при поддержке бюджета), формально-организуемый кластер (функция которого - достижение внерегиональных целей).

Создание кластеров в регионах с депрессивной экономикой встречает дополнительные препятствия, отвлекая бюджетные и природные ресурсы на неэффективное производство. Кластеры особенно целесообразны в тех отраслях региональной экономики, в которых существует реальная возможность достижения конкурентоспособного оптимального соотношения между ценой и качеством продукции кластера.

Основным критерием конкурентоспособности региональных кластеров является дифференциация показателя валового регионального продукта как следствие внедрения высокотехнологичных производств. Статистика свидетельствует о неоднородности регионального производственного потенциала федеральных округов Российской Федерации: в промышленности лидирующее положение занимает Уральский федеральный округ, в сельском хозяйстве - ЮФО, в строительстве - ЮФО и ДФО, в отраслях, оказывающих нерыночные услуги - ДФО и ЮФО.

Такая отраслевая дифференциация оказывает существенное влияние на показатель валового регионального продукта, в последние годы во всех федеральных округах наблюдается его устойчивая положительная динамика.

Создание кластера - вертикально интегрированной территориально-локализованной производственной структуры выступают условием диверсификации региональной экономики, обозначая переход к открытому состоянию территориальной экономики. Причем речь идет не только о внерегиональной, но и о внутрирегиональной открытости, поскольку кластер представляет объединение мелких и средних предприятий под эгидой крупной корпорации, реализующее их специализированный производственный потенциал.

Номенклатура валового кластерного продукта зависит от уровня рентабельности производства, который, в конечном счете, и показывает будущий поглощаемый кластером сегмент внутри- и внерегионального рынка.

Стратегическая эффективность кластерной организации региональной экономики состоит в том, что она позволяет строить перспективные модели экономической динамики значительных пространств территориальных производства. Более того, кластерная технология несовместима со стихийно-возникающей внутри- и межотраслевой конкуренцией, поскольку интеграция производственного потенциала ведущих предприятий в рамках данного кластера превращается в его основное конкурентное преимущество.

Поскольку существует зависимость экономической многосубъектности регионального производственного пространства от его кластерного структурирования, то в этой связи кластер оценивается как фактор, импульсирующий горизонтальную диверсификацию системы территориальных экономических отношений. Отсюда следует, что в практическом аспекте, наряду с муниципальным уровнем региональной экономики, возникает кластерный уровень.

Относительные конкурентные преимущества кластерной организации региональной экономики состоят в инвестиционном структурировании территориального производства, превращающем регионы в "ячеистую" совокупность территорий различной инвестиционно-инновационной активности, что в практическом аспекте обнаруживает "территориальные точки эффективности".

Специфика кластерной трансформации территориального производства, которая состоит в становлении саморегулируемого механизма функционирования кластерной единицы региональной экономики. Это требует качественного изменения в системе инструментов и методов макроэкономического регулирования региональным хозяйством, в том числе - признание его многосубъектности, автономности и самодостаточности.

ТУПЧЕНКО Ю.М.

ОСНОВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ НАЛОГОВЫХ ЛЬГОТ

Исследуя структурное строение региональной системы налоговых льгот, ее стимулирующий потенциал и особенности налогового стимулирования конкурентоспособного производства, необходимо отметить, что основными сферами налогового льготирования в регионах выступают сферы перекрестного субсидирования в финансировании деятельности естественных монополий, в осуществлении реформы жилищно-коммунального хозяйства, в финансовой малого и среднего предпринимательства.

Экспортоориентированная продукция России характеризуется приростом ее объема, прежде всего, в результате роста производства в сырьевых отраслях. Это еще более усиливает диспропорциональность регионального развития, что требует активного государственного перераспределения ресурсов, в том числе - посредством налогового территориального льготирования (путем предоставления существенного снижения налоговой нагрузки на местное производство).

Введение налоговых льгот может поставить региональный бюджет в зависимость от эффективности "бюджетообразующих" для региона корпора-ций, однако стратегический выигрыш от деятельности таких корпораций го-раздо выше. При этом дефицит регионального бюджета особенно ощутим для регионов с повышенной ставкой налога на прибыль.

Основным элементом в региональной системе налоговых льгот как фактора концентрации иногородних финансовых ресурсов и роста инновационно-инвестиционной активности предприятий обрабатывающих отраслей промышленности данного региона выступает существенное снижение налоговой нагрузки. Это тем более актуально, что существующее в настоящее время налоговое бремя на предприятия обрабатывающей промышленности (особенно в машиностроении и металлообработке), выражающееся в том, что в среднем налоговые платежи достигают около трети от объема добавленной стоимости. Таким образом, нижний порог конкурентоспособности для продукции обрабатывающей промышленности в регионах становится настолько высоким, что реальное конкурирование становится маловероятным.

По существу, масштаб и структура налоговых льгот является своеобразным "зеркальным" отражением масштаба и структуры налогового бремени по сферам и отраслям национальной макроэкономики. В этой ситуации региональная система налогового льготирования призвана и способна компенсировать негативные издержки чрезмерного налогового бремени.

Для региональной практики необходимыми элементами системы льготного налогообложения выступают отсутствие реальных налоговых льгот для отечественных инвесторов, обеспечивающих долгосрочную эффективность соответствующих инвестиционных ресурсов, а также сохранение необъяснимо высокой ставки налоговой нагрузки на фонд оплаты труда. Между тем относительная дешевизна рабочей силы в сложившихся обстоятель-ствах образует один из существенных факторов конкурентоспособности оте-чественной продукции на мировом рынке. Вместе с тем эти два элемента на-логового льготирования на уровне регионов тесно связаны друг с другом - льготирование инвестиционных проектов невозможно без облегчения затрат на труд, а налоговая дешевизна трудовых ресурсов способствует притоку ин-вестиций в данный регион. В последние годы в России наблюдается сущест-венный рост финансовых вложений и иностранных инвестиций.

Однако отсутствие налоговых льгот на инвестиционные ресурсы под-рывает долгосрочную конкурентоспособность экономики на макро- и мезо-уровне. Более того, возникает импульс к росту теневого объема инвестирова-ния, всегда готового уйти таким же теневым способом.

Налоговая дороговизна прямых инвестиций провоцирует рост ссудного процента, вынуждает отечественных инвесторов в прямые инвестиции к использованию оффшорного механизма финансирования.

Самым перспективным инструментом налогового льготирования в инвестиционной сфере следует считать так называемый "инвестиционный вычет" на средства, полученные в результате затрат на ускоренную (сверхнормативную) амортизацию основных фондов предприятия. Экономический

смысл такой льготы - поощрять корпоративных инвесторов (за счет предоставления возможности единовременного уменьшения налогооблагаемой прибыли на 25-30 процентов от величины стоимости нового оборудования с условием, что срок его использования будет не менее пяти лет) к модернизации производственной базы предприятия. В работе предлагается расширить данную инвестиционную льготу за счет включения в ее сферу те неэффективные отрасли региональной экономики, которые можно поддержать перераспределение в их пользу части прибыли экспортных предприятий.

Таким же перспективным инструментом налогового льготирования на региональном уровне автор считает возможность снижения ставки единого социального налога. Подобное снижение становится возможным при расширении реальных масштабов коммерческого страхования пенсионных выплат по старости.

Необходимо обосновать эффективность и других, не менее значимых слагаемых региональной системы налоговых льгот. К ним должны быть от-несены - сокращение ставки налога на добавленную стоимость (с учетом особенностей отраслевой структуры производства в данном регионе), ускоренное возмещение налогов на добавленную стоимость (с учетом иноваци-онности осваиваемых объектов капитального строительства), введение пря-мых налоговых льгот (призванных стимулировать долгосрочные производст-венные инвестиции), восстановление инвестиционной льготы (посредством единовременного вычета определенной части стоимости нового оборудова-ния в виде амортизационных отчислений), минимизация единого социально-го налога для предприятий среднего бизнеса и полный отказ от него для предприятий малого бизнеса.

О масштабах регионального налогового льготирования можно судить по тому, что в налоговой поддержке испытывают потребность не менее двух третей промышленных предприятий страны, производящих неконкурентоспособную - даже по критериям внутрироссийского рынка - продукцию. Что касается конкурентности на внешних рынках, то в подобной налогово-стимулирующей поддержке нуждается еще большее число предприятий. Возникающие при этом потери бюджета могут быть компенсированы налоговыми поступлениями от внепроизводственных сферы (транзитные услуги, инфраструктурные отрасли, инновационные разработки).

Теоретически общий объем налоговых поступлений в данном регионе задан средним уровнем налоговой ставки. Введение налоговых льгот приво-дит к снижению этого объема, однако этот тактический проигрыш должен быть компенсирован экономическим эффектом (АВС) при условии ускоренного роста конкурентоспособности экономики данного региона. Региональ-ному производству присуще неполное использование производственных мощностей, при котором уровень загрузки в промышленности может лишь немногим превышает половину его потенциала. Поэтому налоговые льготы должны стимулировать и это направление роста объема производства.

Особая проблема для роста конкурентоспособности региональной экономики - крайне мизерное число местных предприятий с иностранным участием (при этом наблюдается крайне неравномерное распределение таких предприятий по округам - сегодня две трети предприятий с иностранным участием находятся в территории Центрального и Северо-Западного федеральных округов). Для развития сектора совместных предприятий необходимы специальные налоговые льготы.

БЕЛОКРЫЛОВ К.А.

СТРАХОВАНИЕ ОТВЕТСТВЕННОСТИ КАК УСЛОВИЕ ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ ОППОРТУНИСТИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ СУБЪЕКТОВ РЫНКА ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК

Эффективно функционирующие хозяйствующие субъекты являются ключевыми компонентами поддержания и развития экономической системы в целом. Рыночная трансформация собственности обеспечила формирование в российской экономике принципиально новых экономических агентов, отсутствовавших в командно-административной системе, - фирм. В условиях десятилетнего экономического кризиса большинство российских предприятий реализовывали стратегию выживания. Данная модель поведения являлась доминантной и вытесняла все другие варианты. В настоящее время российская экономика находится в состоянии устойчивого посткризисного экономического роста. Восемь лет экономического роста, улучшение институционально-экономической среды, достижение

политической стабилизации детерминируют необходимость поиска конструктивной модели поведения на рынке, позволяющей учитывать высокую степень нестабильности внешней среды, снижать издержки и повышать тем самым конкурентоспособность предлагаемого товара. Но сохраняющиеся трансформационные черты обусловливают нестабильность хозяйственных связей, что требует модернизации системы государственного регулирования взаимосвязей экономических субъектов. Использование неоинституционального подхода, основанного на предпосылках ограниченной рациональности и склонности повышенной хозяйствующих субъектов к оппортунизму, показывает, что этими чертами характеризуются субъекты практически всех российских рынков, в т.ч. и рынка государственных закупок.

Институциональная методология стала первым после неудачной апробации неоклассического подхода в рамках экономикса массово применимым в России инструментом мэйнстрима. На наш взгляд, это обусловлено ее близостью принципам фундаментального экономического анализа, традиционно присущего российской экономической школе. В основе всех экономических исследований советского периода лежит марксистский метод категориального анализа. Категория, как известно, это отражение в сознании реально существующих экономических (производственных, по К. Марксу [3, с. 133]) отношений между людьми (экономическими субъектами, агентами, акторами в современной неоклассике). Сравнивая категорию "отношение" с традиционным нортовским определением института , можно сделать вывод о достаточно высокой степени их близости. Действительно, "общественно-производственное отношение всегда есть диалектическое взаимодействие политико-экономически различенных субъектов по поводу определенного результата общественного производства, выступающего в логических рамках данного отношения его объектом" [2, с. 78]. Ещё ближе к марксистской категории "отношение" является трактовка института О.Уильямсоном, который рассматривает институты как механизмы управления контрактными отношениями. Поэтому важнейшими экономическими институтами являются фирмы, рынки и отношенческая контрактация [5, с. 48]. Следовательно, правила и нормы (институты), которые ограничивают поведение (т.е. отношения между людьми) - это более сильная посылка, чем марксистская категория "отношения", поскольку она предполагает, что между людьми в процессе производства складываются не просто отношения, а они осуществляются на основе определенных соглашений между ними. Соглашения (covetion) - это общие рамки, способствующие координации действий экономических субъектов в пространстве и во времени [1, с. 700]. Следовательно, соглашение, по нашему мнению, - более общее, родовое понятие по отношению к институтам, правилам. Чтобы избежать согласования множества внешних факторов, влияющих на успех и на саму возможность принятия того или иного решения, в рамках экономического и социального порядков вырабатываются схемы или алгоритмы поведения, являющегося при данных условиях наиболее эффективным. Эти схемы и алгоритмы или матрицы поведения индивидов есть ни что иное, как институты, т.е. установленные формальными или традиционными соглашениями правила.

Таким образом, именно институциональная теория оказалась востребованной в современных условиях экономического развития, когда оппортунистическое поведение, хотя и постепенно снижается, но является правилом поведения экономических субъектов. При этом анализ разнообразных механизмов, побуждающих или принуждающих к исполнению контрактных обязательств, занял одно из важных мест в современных институциональных исследованиях.

Контракт - это структурирование в пространстве и во времени взаимодействий между определенными экономическими агентами. По различным критериям контракты классифицируются на явные и имплицитные, имеющие и не имеющие юридической силы, самовыполняющиеся и выполняющиеся с помощью третьей стороны, полные и неполные, краткосрочные и долгосрочные, формальные и неформальные и т.д. Имплицитный (отношенческий) контракт - это долгосрочный контракт, в котором неформальные условия преобладают над формальными. Его выполнение гарантируется взаимной заинтересованностью участвующих сторон, так как такие контракты заключаются только в случае взаимной выгодности.

Контрактные отношения экономических субъектов посткризисной экономики характеризуются следующими особенностями:

- экстенсивный и интенсивный рост числа контрактов;
- максимизация доли контрактов посреднических фирм в общем объеме зарегистрированных контрактов;
- институционализация саморегулирующих организаций предпринимательства.

В качестве критериев устойчивости контрактных отношений выступают:

- институционализация всех этапов заключения контракта,
- персонификация отношений на всех уровнях,
- эффективные механизмы предотвращения оппортунистического поведения.

В качестве основных типов оппортунистического поведения участников распределения государственного заказа в процессе осуществления закупок выступают: ограничение, подавление, ротация и подача дополнительных заявок, участие "молчаливых партнеров" в дележе прибылей с победителем; коррупция. Все они - следствия асимметричности распределения информации среди субъектов рынка государственных закупок. В силу этого приоритетным направлением модернизации рынка региональных и муниципальных закупок Ростовской области является повышение степени его транспарентности через электронизацию, обеспечивающую, с одной стороны, симметричность распределения информации, а с другой, дистанцирование чиновников и участников торгов как условие снижения коррупционной емкости рынка госзакупок. Однако оппортунизм является достаточно распространенной моделью поведения и поставщиков, и госзаказчиков и после заключения госконтракта. В этой связи исполнение контрактов и предотвращение оппортунистического поведения партнеров обеспечивается заключением страховых контрактов, которые в рыночной экономике страховые контракты выполняют две основные функции:

- снижения риска: распределение риска между рыночными субъектами или, другими словами, снижение его за определенное вознаграждение;
- инвестиционную: аккумуляция сбережений субъектов рынка с последующим формированием и инвестированием страховых резервов.

Основные усилия по инфорсменту выполнения госконтрактов неизбежно передаются различным органам регулирования, в настоящее время - Федеральной антимонопольной службе, Федеральному казначейству, Министерству финансов, в т.ч. и на региональном уровне. Система инфорсмента пока далека от идеала. Несовершенства связаны не только со сложностями сбора, проверки и свода первичной информации, но и с трудностями обмена информацией и слабой координацией деятельности различных регулирующих органов. Еще один источник возможных нарушений связан с тем, что инфорсмент процедур размещения госзаказов передан Федеральной антимонопольной службе как уполномоченному органу, что вводит в ее функциональные обязанности несвойственную ранее, достаточно масштабную функцию и тем самым снижает возможности малочисленного и плохо мотивированного персонала по мониторингу конкуренции на рынках.

Асимметрия информации - одна из наиболее сложных проблем развивающегося рынка госзакупок и, особенно, продаж государственного имущества. Она проявляется в следующих основных формах:

- информация о конкурсе или потенциальном объекте госпродаж, а также об объемах бюджетных средств или ценах, необходимая для принятия решений поставщиками и покупателями, которая должна быть открытой, доступной и, желательно, достоверной, таковой не являлась вплоть до 1 января 2006г., хотя в российском законодательстве многократно повторялись требования и стандарты раскрытия информации на рынке госзакупок и продаж;
- для эффективности участия в конкурсах или аукционах решающее значение имеет доступ к информации, т.е. близость к соответствующим органам власти.

В соответствии с институциональным подходом выделяются три основных механизма согласования решений - рынок, иерархия и гибрид. Рынок является эффективным средством достижения соглашений для достаточно узкого класса нарушений контрактов между экономическими субъектами: невыполнение предполагаемых, явных или неявных обязательств приводит к "голосованию ногами". Так как для подавляющего большинства госзаказчиков победители конкурсов меняются ежегодно, то у них нет возможностей использовать рыночные механизмы воздействия.

В настоящее время в России существуют все обычные формы гарантий защиты бюджетных средств, в качестве которых используются специализированные структуры управления для рассмотрения и разрешения конфликтов, уплата неустоек либо штрафов за досрочное прекращение контракта; различные механизмы обеспечения непрерывности контрактных отношений. В качестве специализированных структур выступают как судебные, так и регулирующие органы. Современное российское законодательство обеспечивает адекватную нормативную базу для защиты прав собственности как поставщиков, так и госзаказчиков. Однако применение этих норм на практике, особенно в ходе

судебного разбирательства, пока не является массовым явлением и связано с высокими издержками.

При обращении за защитой в государственные регулирующие органы, с одной стороны, следует учитывать высокую склонность чиновников к рентоориентированному поведению, а с другой сейчас ФАС завалена жалобами и поставщиков, и госзаказчиков, но малочисленность квалифицированных специалистов не позволяет этому уполномоченному органу оперативно реагировать на возникающие запросы. Организаций по защите прав поставщиков пока нет. Создана на Федеральном уровне гильдия участников рынка госзакупок, а на региональных процесс формирования ее региональных представительств только начался. На базе Фонда "Содействие - 21 век" в мае 2006г. создано одно из первых в РФ региональных представительств профессиональных участников рынка госзакупок. Направления его деятельности связаны с лоббированием интересов специализированных организаций в законодательном органе, в участии в расследованиях по каждому значимому случаю нарушения прав поставщиков и в повышении прозрачности самого рынка.

Страхование ответственности как госзаказчика, так и поставщика через страховые компании, банковскую гарантию или залог является важнейшим инструментом компенсации негативных эффектов оппортунистического поведения участников рынка госзакупок.

Обеспечение контракта осуществляется в трех формах:

- банковская гарантия - не более 30% от общей суммы контракта;

- страхование ответственности - страховая компания страхует контракт от неисполнения заказчиком или от непоставки;

- залог - в размере 30% суммы контракта в форме денежного залога или залога имущества.

В реестре контрактов, размещенном на Портале государственных закупок Ростовской области, в мае 2006 г. было отражено 13639 контрактов на общую сумму 3 397,8 млн. руб., сумма экономии по всем видам закупок составляет 338,2 млн. руб. или 9,9% от суммы заключенных контрактов . Всеми главными распорядителями и их подведомственными учреждениями организована работа по ведению данного реестра, за исключением министерства строительства, архитектуры и ЖКХ области. Такие масштабные закупки продукции и услуг для обеспечения общественных потребностей населения региона объективно требуют страхования ответственности за их неисполнение.

Страхование ответственности представляет собой защиту имущественных интересов субъекта экономики. При наступлении страхового события специальными страховыми компаниями (страховщиками) за счет страховых (денежных) фондов, формируемых ими путем получения от страхователей страховых премий (страховых взносов), а также некоторых других дополнительных источников (в случае страхования политических рисков - нередко за счет средств государственного бюджета), предусматривающее обязанности страховщика по страховым выплатам в размере полной или частичной компенсации потерь доходов (дополнительных расходов) лица, в пользу которого заключен договор страхования.

Страхование ответственности, объектом которой ответственность субъекта экономики и перед государственными заказчиками обеспечивает страховую защиту государства от рисков финансовых потерь, которые могут быть возникнуть вследствие неисполнения поставщиком своих обязательств. Отношения сторон при страховании ответственности определяются следующими взаимными обязательствами: страхователь обязан уплачивать необходимые страховые взносы, (страховую премию), а страховщик обязан возместить страхователю сумму денежных средств, подлежащую уплате им третьим лицам за причиненный ущерб. Страхование ответственности обеспечивает субъекту экономики страховую защиту по значительному числу видов ее рисков. Прибегая к страхованию рисков, субъекту экономики необходимо выбрать страховую компанию, которая в большей степени соответствует ее потребностям в обеспечении страховой защиты.

В силу этого важным разделом госконтракта, обеспечивающим страхование ответственности за его исполнение, выступает идентификация претензий, штрафов, санкций и других убытков, которые вправе предъявлять друг другу партнеры - заказчик и поставщик - в процессе выполнения контракта и после его окончания. Первоначально, когда возникает какая-либо проблема по невыполнению контракта, сторона обязана направить рекламацию, другая сторона, в течении 30 дней (максимум), должна принять меры по устранению проблем, описанных в рекламации. В этом разделе также прописываются штрафы за неисполнение или ненадлежащим образом исполнение обязательств (таблица 1).

Как заказчик, так и поставщик несут ответственность за неисполнение обязательств по контракту, но теперь, после принятия ФЗ № 94 сумма штрафов стала разной для каждого из них. Заказчик за

неисполнение своего обязательства, т.е. платежа за поставку продукции и услуг, несет штраф в размере одной трехсотой действующей на день уплаты штрафа ставки рефинансирования Банка России (11,5%) за каждый день просрочки. Например, если сумма контракта составляет 1 млн. руб., то штраф начисляется в размере 400 руб. за каждый день просрочки. Но госзаказчик освобождается от уплаты штрафа, если просрочки выплат стали следствием обстоятельств неодолимой силы (сгорел банк, не во время поставлены средства из соответствующего бюджета, т.к. заказчик определяет сумму необходимых для удовлетворения потребности в процессе планирования бюджета на следующий год. Поэтому некоторые госзаказчики в госконтракте прописывают отсутствие своей ответственности за несвоевременное перечисление средств за поставленную продукцию и оказанные услуги.

Таблица 1

Штрафы, предупреждающие оппортунистическое поведение поставщиков и госзаказчиков

За просрочку поставки	Штраф сначала за первые 30 дней, потом если поставка опять опоздала, то опять штраф за 2й месяц и т.д.
За несвоевременное извещение о поставке	Одноразовый штраф обычно в фиксированной сумме.
За просрочку платежа	Штраф за каждый день просрочки.

Страхование ответственности - более сильный инструмент компенсации негативных эффектов оппортунистического поведения, но поставщики практически ее не используют, как и залог. Возможно, некоторые победители конкурсов, например, индивидуальные предприниматели в перспективе будут предоставлять свое имущество в залог обеспечения госконтракта. Но в настоящее время эта норма практически не используется. В определенной мере это обусловлено ее институциональной новационностью, поскольку раньше (до принятия ФЗ № 94) это не было приписано в законодательстве по госзакупкам. Однако и сейчас бюджетные учреждения не имеют права брать денежные средства наличными в залог. Для этого должен быть открыт специальный счет, т.к. если эти деньги будут перечислены на счет бюджетной организации, то вернуть их практически невозможно. Но если поставщик исполнил свои обязательства, то залог ему должен быть возвращен.

Как уже указывалось, госзаказчик освобождается от уплаты штрафа, если докажет, что просрочка исполнения указанного обязательства произошла вследствие непреодолимой силы или по вине другой стороны. Поставщик штрафуется за неисполнение своего основного обязательства - поставки продукции или услуг - в размере 5-10% от общей суммы контракта.

Самая распространенная в Ростовской области и Южном федеральном округе форма обеспечения контракта - это банковская гарантия, т.к. ее достаточно просто взять и она наиболее надежна. Банковская гарантия, согласно статьи 368 ГК РФ, - это письменное обязательство кредитной организации, выданное по просьбе другого лица - принципала, уплатить кредитору принципала - бенефициару в соответствие условиями даваемого гарантом обязательства денежную сумму по представлении бенефициаром письменного требования о ее уплате. За выдачу банковской гарантии принципал уплачивает гаранту вознаграждение. Банковская гарантия позволяет субъекту экономики избежать рисков при заключении сделок с оплатой в будущем или по факту предоставления услуг, оказания работ, отгрузки товаров. Если поставщик не исполнит обязательства по контракту, то гарантия не возвращается.

Механизмы организации страховой ответственности поставщиков и госаказчиков должны включать не только создание системы страхования, перестраховки, но и услуг по гарантированию, которые, как правило, более дешевые, чем услуги по страхованию. Особую роль здесь могут сыграть формирование полноценной законодательной базы и создание эффективного механизма государственного регулирования и надзора за страховой деятельностью. Так, российское законодательство не стимулирует субъектов экономики к применению такого метода снижения рисков как страхование в силу того, что разрешено включать в стоимость затрат, относимых на себестоимость продукции (работ, услуг), затраты на страхование в объеме, не превышающем 1% объема реализованной продукции (работ, затрат),

Гарантии, поручительство, залог являются механизмом возмещения убытков госсектора при

неисполнении госконтракта посредством получения от контрагентов определенных гарантий или поручительств от третьих лиц (поручителями могут выступать крупные финансовые институты и промышленные компании) или в виде залога активов или прав. Предоставляя учреждениям госсектора возможность и механизм возмещения убытков, гарантийный институт снижает вероятность возникновения рисков. Это может повысить заинтересованность поставщиков в снижении оппортунизма.

Если заказчик не исполнит свое обязательство по своевременным платежам, например, оплате по факту поставки продукции или услуг или по квартально, то поставщик может потребовать уплату неустойки - штрафа, пени за каждый день просрочки, но только в судебном порядке. Однако примеров таких в регионе нет, т.к. заказчики никогда свою ответственность не прописывали, как бюджетные учреждения, чем заведомо ставили поставщика в неравные условия. В соответствии с 94-ФЗ институциональная норма обеспечивает равноправие поставщика и госзаказчика в отношении исполнения обязательств по контракту, поскольку эти обязательства стали более достоверными, т.е. такими, "нарушение которых невыгодно стороне, давшей их" [6, с. 136].

При проведении международных конкурсов, когда валютой цены и/или платежа являются иностранные валюты, важнейшим становится валютный риск. Поэтому целесообразно предусмотреть способы обеспечения интересов сторон. Страхование валютных рисков осуществляется в контракте следующими способами:

- фиксацией контрактной цены в твердой, наиболее устойчивой по курсу валюте;
- применением валютной оговорки по отношению валюты цены к валюте платежа или к какой-либо третьей валюте;
- применением мультивалютной оговорки ("корзина валют");
- применением оговорки о пересмотре контрактной цены при изменении курса валюты цены, превышающем установленный коэффициент колебаний (для внутрироссийских конкурсов эта оговорка не может применяться, т.к. цены в контракте являются твердыми).

Таким образом, страхование ответственности как госзаказчика, так и поставщика через страховые компании, банковскую гарантию или залог является важнейшим инструментом компенсации негативных эффектов оппортунистического поведения участников рынка госзакупок.

Литература.

1. Институциональная экономика / Под ред. Олейника А. М.: Инфра-М. 2005.
2. Мамедов О.Ю. Производственно-экономическое отношение: политико-экономическая модель. Ростов н/Д: Феникс, 1997.
3. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 9.
4. Норт Д. Институты и экономический рост: историческое введение // Тезис. Т. 1. Вып. 2. М., 1993.
5. Уильямсон О. Экономические институты капитализма. Спб., 1996.
6. Шаститко А. Достоверные обязательства в контрактных отношениях // Вопросы экономики. 2006. № 4.

БУРЯКОВ Г.А.

ВЛИЯНИЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ НА ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ ИНСТИТУТОВ

Процессы глобального переструктурирования экономики носят чрезвычайно болезненный характер. Вместе с глобализацией кардинально меняется ландшафт финансовых и международных рынков, рынков труда и капитала, что меняет сложившийся характер взаимодействия институтов и структуру коммуникационных потоков, порождая множество проблем, воспринимаемых как социально-этические проблемы. Глобализация не меняет общих тенденций развития постиндустриальной экономики, однако доминирующее значение в новых условиях приобретает не просто прогресс в сфере услуг, а динамика его темпов развития, обеспечиваемая коммуникационной и информационной сферами.

Одним из знаменательных следствий глобализации и стремительного роста финансовых рынков стало противопоставление "реального" и финансового секторов экономики. Профессор В.М. Кол-

лонтай отмечает возрастание роли различных финансовых институтов, "которые пускают в ход самые разнообразные механизмы расширения своих активов, функций, влияния, контроля и управления над финансовыми потоками на микро-, макро- и мезоуровнях" [1, с. 11].

Эволюция теоретических подходов к транснационализации производства и капитала, связана с качественными изменениями в самой транснациональной деятельности. Современные концепции, дающие представление о расширяющейся и усложняющейся транснационализации финансовой сферы, и предлагающие рекомендации по повышению ее эффективности и устойчивости, свидетельствуют о возрастании роли рынков капитала в процессе воспроизводства фирм, которая за последние 30 лет претерпела значительные изменения. Несколько десятков лет назад они традиционно использовались в качестве источника первоначальных инвестиций, собственных финансовых средств, кредита.

Ученые Центра общественных наук МГУ подчеркивают, что глобальный финансовый капитал взял на себя контроль над формированием и распределением мировой стоимости. В глобальной экономике стоимость выступает не только как организатор реального хозяйственного процесса, но и как господствующая сила, контролирующая хозяйственную реальность. Экономика становится все более спекулятивной, превращается в финансовую, в которой производство реальных благ уступило место производству финансовых продуктов и услуг. Это обеспечило финансовой суперсистеме,? как определяет в своей концепции Ю.М. Осипов,? не только возможность извлечения постоянного стоимостного и реального дохода "в виде не одной лишь капитальной прибыли, но и прямого финансового обложения всего мирового хозяйственного пространства" [3, с. 175].

В глобальной экономике, благодаря современным коммуникационным и финансовым технологиям, крупные предприятия получили возможность финансировать свою текущую деятельность с рынков капитала, минуя коммерческие банки, с помощью различных долговых инструментов, а также дополнительной эмиссии в период благоприятной конъюнктуры. Этот способ менее дорогостоящий, чем страхование, позволяющий получить некоторую дополнительную прибыль. Глобализация обеспечила новые возможности развития сферы финансовых, информационных и коммуникационных услуг, реализованных экономическими субъектами и изменивших конкурентную среду рынков. В полной мере воспользоваться ими смогли только крупные, преуспевающие компании, которые превратились в транснациональные корпорации. ТНК, внедряясь на национальные рынки и аккумулируя значительные финансовые ресурсы, формируют стратегию всей международной экономической политики.В глобальной экономике ТНК, например, имеют подразделения, работающие на финансовых рынках. Все это ведет, с одной стороны, к сокращению издержек финансирования производственного процесса компаний, а с другой заставляет предприятия подвергать себя незнакомым и несвойственным их основной деятельности рискам, имеющимся на традиционных финансовых рынках. Одним из способов смягчения и устранения этих рисков в современных условиях выступают производные финансовые инструменты.

Эти тенденции формируют изменения в содержании и структуре капитала: возникает и постепенно обособляется особый капитал ? финансовый по форме движения и спекулятивный по содержанию. Простое сопоставление цифр по операциям на финансовых рынках и мирового ВВП говорит о стремительном росте объема такого капитала, непосредственно не связанного с реальными производственными процессами, и о его выделении в особую новую форму спекулятивный капитал, со своей самостоятельной структурой, содержанием, свойствами, функциями, механизмом, рынком, местом в экономической системе мира. Создается особый рынок производных инструментов его движения, который в своей современной форме уже практически не связан с экономическими процессами в реальном секторе.

В соответствии с условиями своего возникновения спекулятивный капитал является мобильным, крупным, международным, гибким и краткосрочным. Его главная экономическая функция на современном этапе развития заключается в обеспечении работы мировых финансовых рынков путем устранения проблемы рыночного риска для других участников. Основной формой движения выступают арбитражные операции на финансовых рынках, осуществляемые через посредство производных финансовых инструментов, что и определяет специфику рынка спекулятивного капитала со своим содержанием, функциями, инструментами, целью и результатами.

В глобальной экономике, движения факторов производства ограничены, например, движение рабочей силы жестко ограничено иммиграционными законами, свободная продажа земли, зданий и

сооружений напрямую иностранцам в большинстве стран запрещена. Единственным исключением является финансовый капитал, на особенностях развития которого в условиях глобализации мы остановимся. Реальным достижением глобализации на данный момент является наличие мирового рынка капитала, причем капитала в денежной, финансовой форме. Движение этой формы капитала между странами в условиях почти повсеместной свободной конвертации действительно ничем не ограничено.

Появление такого рынка было объективно обусловлено развитием ТНК. Эта тенденция была объективно обусловлена необходимостью ускорения научно-технического прогресса, поиска новых решений, способных раскрыть дорогу дальнейшему развитию производительных сил. В глобальной экономике вектор конкурентной борьбы переместился в значительной мере в сферу научно-технического развития, поисков путей повышения эффективности, прежде всего, за счет снижения издержек, которого ТНК добились, используя дешевые трудовые и природные ресурсы стран Азии и Южной Америки. Капитал вывозился из стран базирования ТНК в принимающие страны в денежной форме. Финансовый капитал превращался в реальный капитал уже в принимающей стране. Этот процесс и является объективной причиной возникновения и развития рынков капитала в их современном, свободном виде.

Основной формой движения спекулятивного капитала на финансовых рынках являются производные инструменты. Для производных инструментов характерными являются три вида риска ? теоретический, системно-операционный и законодательный. Производные инструменты до распада Бреттон-Вудской системы использовались для управления рисками.

Производные инструменты имеют по сравнению с традиционными способами управления рисками три преимущества.

Во-первых, они гораздо дешевле. В случае одноразовых сделок компании предпочитают использование простых форвардов, а также фьючерсов и опционов. Если же необходимо хеджировать долгосрочные контракты, то тогда обычно применяются свопы. Соответственно разнится и стоимость страховки для компании. В случае с форвардом и свопом стоимость хеджа ограничивается банковской комиссией. В случае фьючерса и опциона предприятию приходится выплачивать маржу и премию соответственно. В любом случае, все это гораздо дешевле, чем иметь на складах продукцию или вырывать деньги из оборота, прежде всего в силу увеличения скорости оборота капитала.

Во-вторых, преимуществом использования производных инструментов является возможность активно защищаться от рисков, наступления которых раньше приходилось просто ждать. Прежде всего, это относится к процентным ставкам. С появлением и широким распространением фьючерсов и свопов на процентные ставки у предприятий появилась возможность управлять своими процентными доходами.

В-третьих, производные инструменты позволяют страховать риски в превентивном порядке. При применении традиционного метода страхования, запасы товаров на складах и денег на счетах необходимо создавать, исходя из прогноза ситуации, с тем, чтобы потом при наступлении прогнозируемых событий стабилизировать денежные потоки. В случае с производными инструментами после хеджирования позиции о ней можно забыть вплоть до исполнения - все убытки будут покрыты автоматически.

Использование производных инструментов как метода страхования рыночных рисков связано с определенными ограничениями: во-первых, производные инструменты существуют далеко не на все товары, во-вторых, вся структура производных инструментов построена так, что наилучшим образом подходит для спекуляции и располагает к ней. Поэтому для менеджеров компаний, использующих срочные контракты для страхования своих рисков, всегда существует соблазн включиться в спекулятивную игру. По нашему мнению, срочные контракты представляют собой для нефинансовых компаний самый дешевый инструмент управления рисками. Производные инструменты чаще применяются для страхования рисков некрупного бизнеса. Их использование для этой цели более эффективно. Это и есть то самое преимущество хеджирования, которым современная экономическая теория пытается объяснить и оправдать существование и рост объема торговли срочными контрактами. Но, к сожалению, на современном этапе развития рынков капитала хеджирование играет скорее подчиненную роль. Сегодня недельный оборот по одним только валютным форвардам превышает годовой объем мировой торговли. Никакое страхование рисков такого объема дать не может. За ними стоят арбитражные и спекулятивные операции. В результате этих операций возникает уже другой вид риска, имманентный

современному спекулятивному капиталу - системный риск.

Системный риск представляет собой риск цепной реакции банкротств финансовых учреждений, которые прерывают процесс воспроизводства капитала. К реализации системного риска приводит однонаправленное движение больших масс спекулятивного капитала. Пример такой реализации ? кризис в Юго-Восточной Азии в 1997-1998 гг., когда после резкого увеличении притока капитала последовал его мощный отток. Эффект реализации системного риска, в зависимости от обстоятельств и серьезности потерь, может ограничиваться финансовым сектором или распространяться на всю экономику.

Последствия системного риска для финансового сектора можно было наблюдать на примере российского финансового рынка и банковской системы. Банки потерпели колоссальные убытки по валютным форвардам, и до сих пор только Внешторгбанк и Газпромбанк их погасили. Убыток одного только ВТБ составил около 700 млн долларов. В первые месяцы после кризиса была полностью парализована система платежей, нарушились все связи между участниками финансовых рынков. Но это последствия подобных кризисов для рынков капитала. Последствия для экономики в целом могут разниться в зависимости от свойств экономической системы той или иной страны, но, как правило, имеют ряд общих черт. В любом случае кризис начинается с финансовых рынков и финансового капитала и через его посредство распространяется дальше на все народное хозяйство.

Влияние глобализирующегося финансового капитала на экономику не до конца исследовано, однако известно, что воздействие финансового кризиса на экономику в условиях кризиса выражается в уничтожении части капитала, так как происходит вполне реальная остановка производства и товарообмена. Для частных лиц и предприятий потеря их капитала выражается в национальной валюте. Если уровень системного риска выходит за пределы хозяйственных систем отдельных участников процесса и распространяется на народные хозяйства в целом, то потеря богатства выражается в девальвации национальной валюты.

Девальвация - это выражение частичного банкротства на национальном уровне, что означает, готовность страны продавать свои материальные ценности за меньшее количество твердой валюты. Девальвация затрагивает все аспекты экономической и социальной жизни страны. В условиях глобализации на внутреннем рынке многих странах доминирует долларовый спекулятивный капитал. В условиях кризиса страны разоряются не из-за того, что у них кончается богатство, измеряемое в товарах и услугах, а из-за того, что у них кончаются доллары, в результате чего нарушается денежная система, и они выпадают из мировой экономики. У США на доллары ограничения нет. Это обстоятельство дает США колоссальное преимущество, делая их де-факто мировым центральным банком глобализирующейся финансовой системы. Однако по мере увеличения спекулятивного капитала его тенденция заводить себя в тупик начинает превосходить возможности властей по стабилизации ситуации.

Таким образом, системный риск определяется как возможность цепной реакции банкротств финансовых учреждений, транслируемых на всю экономическую систему, в результате вся масса спекулятивного капитала постоянно пребывает в нестабильном состоянии. Трансформация частного риска отдельных фирм в системный происходит посредством ссудного капитала, который играет значимую роль в воспроизводстве спекулятивного капитала как основа получения высокой нормы прибыли в низкодоходных арбитражных операциях через наращивание коэффициента рычага. Как следствие, при неблагоприятном развитии событий на финансовых рынках в результате изменений в финансовом комплексе потери несет не только спекулятивный капитал, но и ссудный.

Соответственно, такие события влекут за собой общие кризисы не только финансовой, но и банковской системы, что при условии доминирования в экономике финансового капитала ведет и к общему кризису. В то же время из-за противоречивого способа движения спекулятивного капитала, а также из-за необходимости постоянного наращивания объемов заемного капитала для компенсации падающей нормы прибыли, вероятность реализации системного риска в условиях глобализации постоянно увеличивается.

Сегодня перед исследователями возникает совершенно новая проблема, связанная с процессом глобализации, ? возрастающая роль и прогрессирующий рост финансовых рынков, влияющих на сферы производства и торговли в мировой экономике. В условиях глобализации финансовые рынки перестали выполнять только функцию обслуживания реального сектора экономики и приобрели самостоятельное значение. Это превращение стало результатом открывшихся возможностей для чисто

спекулятивных операций в условиях компьютеризации и либерализации валютно-финансовой деятельности. Среди ежедневных валютных доминирующая часть является сегодня чисто спекулятивными; подобная ситуация увеличивает риск кризисов финансовых систем.

В экономическом отношении Запад представляет собой "глобальную, изощренную систему информационно-виртуального финансового ультраимпериализма" [3, с. 136], отличительной чертой которого, как отмечает профессор Ю.М. Осипов, является глобальный стоимостной менеджеризм, принимающий облик виртуальных информационно-финансовых сетей. Информационно-сетевая модель экономики основывается на глобальном финансовом контроле над деньгами и их потоками (глобальный монетаризм), на глобальном кредите, на глобальном страховом и перестраховочном капитале.

В ответ на усиление неустойчивости финансовой глобальной системы, высокой степени неопределенности и неуправляемости системного риска, в теоретико-методологических конструкциях прочное место при анализе глобального экономического пространства занимает плюрализм экономического постмодерна. Экономический постмодерн основывается не на равноправном существовании классики, неоклассики, синергетики, институционализма и неоинституционализма, а на равноправии возможностей реализации тех или иных логических оснований в различных сегментах и уровнях пространства.

Новая мировая ситуация стимулировала развитие общественных наук, проведение многочисленных социальных исследований на протяжении всего ушедшего столетия. Начало этапа научных дискуссий, спровоцированных глобальными тенденциями в развитии экономики и информационным взрывом, относится еще к 50-м гг. XX в., когда появились концепции об окончании периода Нового времени, и было заложено фундаментальное основание для переоценки складывающегося мироустройства ? в виде концепции экономического постмодерна. Научными сообществами проводились конференции об императиве смены стратегий развития как индустриального, так и "третьего мира", о глобальных проблемах, стоящих перед человечеством.

Философы и экономисты определяют постмодернизм как "философию растерянности", как "недоверие ко всему рациональному, утрату авторитетных и доступных разуму стандартов добра и истины" [2, с. 87]. В последнее время развитие мирового бизнеса отмечено кардинальными и неожиданными изменениями. Современная экономическая теория, выросшая из индустриальных воззрений на гуманитарную сферу, оказалась не в состоянии формировать стратегические исследования и прогностические концепции блоков.

Транснациональные корпорации и финансовые институты все активнее преследуют свои особые цели, оказывают постоянное воздействие на формирование и функционирование мировых рынков. Глобализации меняет условия конкурентной среды, порождает процессы дифференциации и стратификации государств, способствуя переструктурированию мировой экономики. Стихийность и объективность функционирования классических рыночных механизмов все больше уходят в прошлое. Растет заинтересованность отдельных государств в экономических аспектах международных отношений. Поскольку экономический расчет является основой стратегического поведения экономических агентов, в условиях глобальной экономики возникает опасность закрепления зависимости национальных хозяйствующих субъектов от транснациональных, поглощающих с помощью новых финансовых инструментов ключевые для национальной безопасности отрасли.

Приобретая вследствие глобализации серьезные конкурентные преимущества, сетевые финансовые транснациональные операторы делают неконкурентоспособными большинство отраслей национальных хозяйства, разоряя мелких и средних предпринимателей. К тому же научно-технический прогресс привел к формированию нового рынка прав на интеллектуальную собственность (патенты, лицензии), которая все чаще становится предметом купли-продажи.

Глобализация способствует перекладыванию экстернализированных издержек транснациональных операторов и стран центра на зависимых экономических агентов и периферийные локально-государственные образования, на окружающую природу в виде различных глобальных проблем и катастроф. Следовательно, глобализация сопровождается резким обострением проблем экстернализации как в западных странах, так и в мировом хозяйстве в целом. В этом состоит одна из ее важнейших негативных характеристик.

Периферия сильно дифференцирована, и отдельные ее звенья находятся в разной степени асимметричной взаимозависимости с центром. Но практически для всех из них догоняющее развитие наталкивается на усиливающиеся не только экономические, но и институциональные препятствия раз-

вития, ограничивающие конкурентоспособность национальных операторов: стандарты и нормы, трудновыполнимые требования международных организаций и т. п.

Стратегии развития национальных экономических агентов ориентируется не на догоняющее развитие, а на поиск приемлемых мирохозяйственных ниш. Крупным странам, региональным объединениям, мегаоператорам свойственна и определенная стратегическая переориентация с внешних на внутренние рынки. Структурные изменения институциональной финансовой среды способствуют росту неоднородности и стратификации мирового хозяйства. В этом состоит негативная динамика современной глобализации.

Под воздействие глобализационных эффектов устойчивость национального финансово-инвестиционного комплекса снижается, и государство уходит от социальных проблем, проводя реструктурирование экономики. Российское общество не структурировано, предпринимательство еще не сформировалось как класс, национальный промышленный, финансовый, страховой капитал недостаточно институционализирован, так как возник не в результате эволюционных процессов своего накопления. В ходе модернизации российское общество в целом не может стать рыночным. Не столько концепции реформирования, сколько стратегическое взаимодействие рынка и социального государства обеспечит формирование конфигурацию сил, стимулирующих устойчивое развитие общества и экономики.

Уровень развития российской экономики, уровень ее институциональной структуры определяет ограниченность финансовых средств у государства на крупномасштабные социальные программы, а также ограниченность существующих экономических условий у населения для формирования и проведения субсидиарной политики. Именно поэтому институционализация системы страховых отношений сегодня, является одним из важнейших проектов национального развития. Государственное регулирование страхового бизнеса должно строиться на основе четкого понимания того, что страхование (в первую очередь, жизни и пенсионное) является одним из ключевых инструментов формирования долгосрочных, наиболее важных для развития всякой экономики инвестиционных ресурсов. Страховые институты обеспечивают возможность совмещения законов рынка, рыночных механизмов с реальным состоянием общества, его использование в экономических целях. По нашему мнению, развитие рыночных страховых отношений с их классическими институтами экономической и социальной защиты способно обеспечить гражданам России, экономическим агентам российского рынка устойчивые альтернативы системе отношений субсидиарного государства (субсидиарное государство - это государство, ресурсы которого позволяют принять максимальное участие в поддержке социальных нужд населения и в защите его от социальных рисков).

Современный российский страховой рынок формируется в системе глобальных противоречий, механизм решения которых находится, прежде всего, в сфере экономики и политики. Рыночный механизм страхования ? это один из важнейших социально-экономических рычагов обеспечения безопасности региона по средствам социально-экономической защищенности ее конкретных индивидуумов.

Региональный аспект страхования относится к структурообразующим условиям функционирования страхования в Российской Федерации. Отличительной особенностью России является множественность территориальных образований, имеющих присущие только им региональные черты. Отсутствие учета региональной специфики развития страхового рынка макрорегиона и адаптации ее в систему региональных рыночных отношений со стороны федерального центра стали причиной резкой дифференциации в уровне финансовой устойчивости страховых компаний и других финансовых институтов в мезоэкономических системах.

Сложившаяся ситуация осложнилась грузом социальных проблем, решение которых не найдено и сегодня. Как известно, значительная часть населения, живущая в регионах, находится за чертой бедности. При переходе к рыночной экономике в стране не был создан механизм, обеспечивающий социальные потребности населения. Между тем, в основе всех экономических процессов (в данном случае под ними подразумевается и широкий спектр финансовых аспектов) находятся интересы людей, определенных групп.

Литература.

1. Коллонтай В.М. Регулирование финансов и финансовые центры // Философия хозяйства. М., 2002.

2. Лесков Л.В. Постмодерн русской идеи // Философия хозяйства. 2003. № 5 (29).

3. Осипов Ю.М. Эпоха Постмодерна / М.: ТЕИС, 2004.

ЗАЙЦЕВА Т.В.

ВЛИЯНИЕ "НОВОЙ ЭКОНОМИКИ" НА ФОРМИРОВАНИЕ МОДЕЛИ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОСТРАНСТВА В РОССИИ

В научной литературе нет единства взглядов относительно содержания новой экономики, ученые обращают внимание на усиление взаимосвязи и взаимозависимости между экономическими агентами в условиях стремительного развития глобальной экономики. Экономика взаимодействия, знаний, новых технологий ведения бизнеса на основе развития человеческого капитала (стратегических компетенций), информационного капитала (стратегической информации), организационного капитала (корпоративная культура, квалификация, знания сотрудников) определяется в качестве новой экономики, в которой все возрастающий объем благ выражается в предоставлении внепроизводственных услуг, таких как торговля, образование, наука.

При этом в качестве синонимов употребляются такие, выражающие различные характеристики и особенности элементов экономической жизни общества понятия, как New Economy, Internet Economy. В русскоязычных источниках можно встретить понятия "неоэкономика", "новая экономика", "сетевая экономика", "интернет-экономика", "сетевая информационная экономика", "постэкономика" и т.п. Среди основных изменений, вызванных глобализацией, Ю.М. Осипов называет сетизацию, финансизацию, виртуализацию, мироцентрализацию (мондиализацию), информатизацию, технологизацию, денационализацию, новую супернациональную монополизацию, дезогосударствление, иерархизацию) [3, с. 23].

Глобализация и виртуализация привнесли новейшие моменты в экономическую архитектуру мира. Сформировавшаяся гигантская наднациональная мировая геоэкономическая популяция, функционирующая как единый целостный экономический механизм со своими институциональными и правовыми системами, подвижными экономическими границами, в корне и качественно изменила как традиционную экономическую картину, так и представления о классической рациональной экономике.

Переход от индустриального к постиндустриальному обществу предполагает инкорпорирование в анализ происходящих процессов интеллектуального фактора (информации, знаний, творчества) как самостоятельного элемента хозяйственного развития. Одновременно идет процесс глобализации ? расшатывания сложившихся национально-хозяйственных комплексов и формирования на отдельных участках глобального рынка. Сегодня национальный рынок образовательных услуг вступил в такой период, когда повышается требование гибкости, маневренности, адаптивности его экономических агентов и мобильности всех ресурсов. Эти же требования к системе образования предъявляют научно-технический прогресс и новая экономика.

Основная проблема России в том, что ее успехи фактически измеряются объемом экспорта нефти и ее ценой, но если стратегией развития страны является "новая экономика", если мы хотим на равных разговаривать с развитыми странами, мы должны уйти от сырьевой ориентации экономики. Современная экономика базируется на отраслях высоких технологий. Знания как переработанная и осмысленная информация ? это главный ресурс мировой экономики.

Сегодня в России нет необходимого и достаточного производства знаний, которые нужны экономике. Наоборот, уже сейчас мы испытываем так называемую когнитивную недостаточность. На предприятиях утрачиваются знания о технологиях, утрачиваются сами технологии, в том числе в процессе сокращения и смены кадров. По показателю уровня развития страны ? индексу человеческого развития Россия занимает 71-е место, но и то только из-за высокой средней образованности населения. Воспроизводство, "рождение" знаний в нашей стране идет медленнее, чем их убыль, происходящая с каждым закрытием предприятия, с каждым уходом на пенсию квалифицированных специалистов.

Экономический рост ? это не просто увеличение каких-то итоговых показателей экономики. Современные тенденции в российской экономике в последние годы, можно, скорее, назвать экономическим оживлением. Главные отличительные признаки собственно роста как фазы в жизни общества

? продолжительность и самодостаточность, то есть переход в режим самоподдержки. Экономический рост начинается тогда, когда в него верят. Настоящего экономического роста не будет, если этот процесс не повернуть вспять.

Для формирования тренда "новой экономики" в стране необходимо развивать систему образования и сохранять образованных людей, уже имеющих немалые навыки и опыт. В современной экономике огромную роль играют неявные, личностные знания. Проблема сохранения этих знаний затрагивает такие сферы, как корпоративное управление, трудовые взаимоотношения, производственный менеджмент и многое другое. Чтобы подвести российскую экономику к уровню экономики развитых стран, необходимо ориентироваться на когнитивную, то есть основанную на знаниях, стратегию развития. Это связано и с перестройкой технологий получения знаний, и странсформацией уклада жизни на фирмах, предприятиях на основе технологий институционального проектирования.

Государство должно определить теоретико-эмпирическую модель Развития институтов новой экономики, предложить программу перехода от экономики сырьевой к высокоукладной экономике. Государство может и должно перераспределять средства исходя из этих ориентиров [2, с. 206-209]. Безусловно, быстро выработать систему неоэкономических приоритетов не удастся. На внешнем рынке российскому бизнесу для развития и роста необходима государственная протекция, на внутреннем ? установление правовых рамок. Бизнесу для своего развития необходимо взаимодействовать с государством.

К третьему тысячелетию человечество пришло как никогда богатым, способным совершить переход от индустриального, экологически грязного и социально опасного типа материального производства к постиндустриальному обществу, утверждающему ноосферный тип цивилизации и развивающегося на основе движения к доминированию творческого труда ? труда ученого и рабочего-новатора, художника и педагога, врача и преподавателя.

Для того, чтобы решить проблему достаточного для всех жителей Земли производства материальных благ, необходимо резко сократить удельный вес материального производства, обеспечив приоритетное развитие креатосферы - сферы, где будут формироваться важнейшие ресурсы будущего: обладающие творческим, новаторским потенциалом работники, экологически сбалансированные биогеоценозы, культурные ценности (от know-how, которые уже сегодня стали самыми дорогими и конкурентоспособными товарами на мировом рынке, до новых методов и форм воспитания и образования).

Система образования в России в условиях экономической глобализации рынка образовательных услуг развивается как экстенсивно, так и качественно, требуя все большего объема ресурсов и инвестиций. Рост затрат на функционирование образовательного комплекса повышает требования к рациональному использованию выделяемых обществом средств. Трансформируется тип экономических отношений в сфере образования, что обусловливает необходимость их исследования с целью оптимизации организационно-экономического механизма использования государственных ресурсов.

Российская система образования реформируется медленно, надолго оказавшись в переходном периоде и не готова к наметившемуся во второй половине 90-х возрождению популярности образования как основы жизненного успеха. Качество образовательных услуг чрезвычайно неровное. Система образования не отстроена, реформы образовательного пространства разрозненны, в обществе не сложилось единого представления о том, какой должна быть новая система образования. Кроме того, сфера образовательных услуг остается высоко коррумпированной и непрозрачной, поэтому необходим проектный подход к ее дальнейшему развитию.

Для повышения эффективности образовательного комплекса страны необходимо увеличить его ресурсное обеспечение в таком объеме, при котором он сможет выполнять свои приоритетные функции по эффективному включению национального рынка образовательных услуг в глобальное образовательное пространство на основе реализации высокого интеллектуального потенциала нации как конкурентного преимущества России.

Основной характеристикой современного рынка образовательных услуг является взаимозависимое развитие двух процессов: глобализации рынков (капитала, трудовых ресурсов, товаров и услуг) и глобализации экономических форм (укрупнение организационных структур экономики, формирование инновационных акторов). Взаимодействие этих процессов является сущностным атрибутом глобализационных тенденций новой экономики и идентифицирует современный этап глобализации инновационной сферы, на котором она постепенно приобретала современные формы проявления: ин-

новационно-инвестиционную, организационно-финансовую и информационно-коммуникационную.

Ускоренное развитие приоритетных и высокотехнологичных отраслей науки возможно только при объединении усилий, интеллектуального потенциала и ресурсов университетов, академической и отраслевой науки, промышленных фирм. Наиболее эффективным механизмом интеграции являются учебно-научно-инновационные комплексы (УНИК), деятельность которых должна быть направлена на формирование и развитие кластеров, профильно-ориентированных по содержанию деятельности и инновационно ориентированных по сущности и формам взаимодействия участников интеграционных процессов.

Необходимо создание национальных институтов и институциональных инструментов, адекватных потребностям инновационного прорыва. Институциональные изменения требуют систематических усилий и затрат в течение определенного промежутка времени, на рынке образовательных услуг следует избегать попыток в точности воспроизвести зарубежные модели. Более полезной представляется селекция наиболее эффективных институциональных образцов и их применение с учетом отечественной специфики. Новые институты в системе образования недостаточно насадить или внедрить, их необходимо проектировать, моделировать и выращивать, реализация такой концепции предполагает постепенное встраивание в существующую систему механизмов и институтов, стимулирующих инвестиции в инновации.

Для эффективного функционирования субъектов инновационной сфере необходимо развивать институт государственно-частного партнерства (ГЧП) - катализатора потока позитивных изменений во всей инновационно-инвестиционной системе. В этом контексте первостепенной задачей государства становится поиск форм партнерства с бизнесом и смягчения неизбежно возникающих при этом проблем и противоречий. В России технологический масштаб и географическое распространение ГЧП в инновационной сфере имеют очень ограниченный характер. Это в значительной степени обусловлено отсутствием мотивации у промышленности, а также некоторым недопониманием сущности государственно-частных партнерств.

В рамках развития государственно-частного партнерства в инновационной сфере целесообразно введение практики предоставления государственных гарантий для привлечения долгосрочных инвестиций, создание государственного гарантийно-страхового фонда для кредитования и страхования российских компаний, не относящихся к топливному сектору, под закупку зарубежного оборудования, не имеющего российских аналогов.

Система российского образования всегда отличалась фундаментальностью, универсальностью, бесплатностью и доступностью, однако экономические и социальные потрясения российских реформ, безусловно, сказались на его состоянии. Снижается качество и популярность российского образования, возрастает своего рода инфляционный спрос на образование по некоторым популярным рыночным специальностям, стареют преподавательские кадры.

В начале преобразований реформирование российского образования шло по модели, определяющей признание полного равенства прав государственных и негосударственных учебных заведений, включая бюджетное финансирование. Решение проблемы повышения качества планировалось получить на основе конкуренции на рынке образовательных услуг двух форм подготовки специалистов между собой с последующим оттеснением от финансирования из образовательной сферы слабейших, не зависимо от формы собственности. Мерилом качества работы вузов должна была стать их госаккредитация, мерилом качества подготовки выпускника средней школы - Единый государственный экзамен (ЕГЭ).

Однако в 2004 г. из законодательства исчезли государственные гарантии социальных выплат всем участникам образовательного процесса - от студентов до преподавателей. Школы и средние профессионально-технические училища были переданы с федерального баланса, следовательно, выведены из зоны ответственности государства, на уровень субъектов федерации. Бюджетная часть высшего образования формально осталась за государством, однако и здесь стали проявляться новшества, свидетельствующие о "монетизации" этой сферы. Сегодня на рынке образовательных услуг приветствуется обучение за счет самих студентов. Для максимального расширения платного сектора услуг развивается эксперимент по целевому предоставлению кредитов на обучение в вузах

Новой концепцией функционирования системы высшего и среднего профессионального образования должен стать внешний заказ на подготовку специалистов с заключением договора между обучаемым, вузом и спонсором, которым может выступать как государство, так и частный бизнес. В этом

случае по окончании обучения молодому специалисту придется либо отработать деньги, потраченные на его образование, либо вернуть их. Еще одной формой реструктуризации бюджетных финансовых потоков в сфере образования стал переход на двухуровневую систему образования (4 года магистр + 2 года бакалавр). В этом случае система образования предполагает существенное увеличение количества платных мест для магистров.

Сегодня для регулирования рынка образовательных услуг разрабатываются новые законопроекты, определяющие возможный переход на подготовку студентов на контрактной основе, формирующие базу для введения "кредитно-модульной системы образования", которая позволит учащимся самостоятельно выбирать себе набор курсов для изучения, а также для обещанного окончательного перехода на двухуровневое образование.

Кроме высокого качества знаний, ВУЗы, ориентированные на модель новой экономики, должны дать студентам практические навыки работы с современными технологиями, используемые для обработки информации. Некоторые российские ВУЗы уже сегодня интегрируют высокие технологии в обучающий процесс, формируют модели собственных "технопарков", среди них Московский Энергетический Институт (Технический Университет), Московский Государственный Университет Путей Сообщения, Университетская Математическая Школа при МГУ, Университет "Дубна" и другие.

Прежде всего, необходимо разработать институциональный механизм ее развития с высокой инвестиционной составляющей. Российским ученым и педагогам платят чрезвычайно скупо, повышение зарплаты запланировано - на 20 процентов в 2006 г. и вдвое к 2008 г., но этого недостаточно, чтоб сформировать кадровый потенциал для новой экономики знаний, следовательно, отток преподавателей продолжится, а процесс их обновления замедлится. А значит, качество образования продолжит снижаться. Сегодня средний возраст российских педагогов - чуть больше 40 лет, хотя кадров готовится достаточно. В вузах профессорско-преподавательский состав представлен людьми старших поколений, а нередко и преклонных возрастов.

Чтобы выжить в условиях неадекватного финансирования, государственные вузы, как известно, вправе принимать абитуриентов, выдержавших конкурс для обучения не только на бесплатной, но и на платной основе. Смешанные технологии финансирования деформировали институциональный механизм развития сферы высшего образования: растет и взяткоемкость государственных вузов, а сам процесс предоставления теневых услуг абитуриентам и студентам приобретает четкую логику, структуру и прейскурант.

Ситуация в образовательной сфере позволяет прогнозировать рост в ближайшие годы студентов, обучающихся на контрактной основе. На сегодня около половины всех студентов получают знания за свои средства. Средняя стоимость обучения в российских вузах - 2-5 тысяч долларов в год, семья далеко не каждого абитуриента может позволить себе такие расходы. Следовательно, возникает проблема поиска денег. Отметим, что в этом случае целесообразно использовать инновационно-инвестиционный подход в стратегии развития новой системы образования.

Для снижения теневизации и риска на рынке образовательных услуг необходимы образовательные кредиты, выдаваемые как государственными, так и негосударственными банками. К сожалению, такие программы кредитования имеют всего несколько банков. Условия кредитования сложные для развития массового спроса на предложения банков: до 20 процентов годовых при максимальном сроке возврата кредита 10 лет и максимальной сумме кредита 25 тысяч долларов. При таких процентных ставках образовательные кредиты недоступны для многих российских граждан.

Важной составляющей нового институционального механизма развития образования является введение Единого госэкзамена, который, во-первых, позволяет уменьшить нагрузку выпускников ? за счет объединения выпускных и вступительных экзаменов, а, во-вторых, обеспечивает выпускникам из любых регионов равные возможности для поступления в лучшие вузы страны.

Интеграция России в европейское образовательное пространство несет в себе очевидные преимущества. Новая система призвана предоставить студентам большую самостоятельность в выборе вектора образования, дополнительные возможности варьировать свое расписание и трудозатраты. Признание отечественных дипломов о высшем образовании в Европе облегчит молодым специалистам поиск работы за рубежом, повысит их конкурентоспособность на международном рынке труда.

Россия, как страна, подписавшая Всеобщую декларацию прав человека и Международный пакт об экономических, социальных и культурных правах, должна обеспечить:

- обязательность и бесплатность начального образования;

- доступность среднего, профессионально-технического, высшего образования;

- свободу родителей выбирать школы для своих детей, их религиозное и нравственное воспитание в соответствии с собственными убеждениями;

- направленность образования на полное развитие личности и ее достоинства, уважение к правам человека, взаимопонимание, терпимость и дружбу между всеми нациями, этническими и религиозными группами.

До 70 процентов нынешних выпускников вузов по ряду направлений подготовки не работают по специальности, а на предприятиях тем временем не хватает квалифицированных работников. Экспертный совет Комитета Госдумы по образованию и науке подготовил концепцию нового закона, определяющего качественно новые отношения между работодателями и вузами, следовательн,о отношения бизнеса и образования будут формироваться в новом институциональном пространстве. До сих пор эти отношения строились во многом на доверии. Сегодня примеров активного и результативного сотрудничества бизнеса и образования уже более чем достаточно. Задача государства, чтоб сложившейся опыт взаимодействия бизнеса и науки поддержало и государство, ведь бизнес оплачивает подготовку серьезных высококвалифицированных специалистов и идет на очень большие затраты.

Доступность и качество - это два принципиальных критерия, по которым в будущем должна оцениваться российская система образования. Прежде всего, образование должно быть доступным для наших граждан, а его качество - соответствовать лучшим отечественным и международным образцам. Нужны принципиально новые оценки качества образования, причем с опорой на критерии, предъявляемые обществом, экономикой, работодателями, рынком труда. Должны появиться новые управленческие технологии и финансовые механизмы.

Переход от финансирования учреждений к финансированию потребителей услуг ? новая задача формирования институционального механизма сферы образовательных услуг. Для обеспечения оптимального расходования средств, особенно на этапе высшего образования, необходимо ввести в действие контрактную систему "государство - вуз - обучаемый". С одной стороны, новую систему финансирования регионы могут внедрять самостоятельно: сегодня к ней перешли лишь отдельные субъекты ? Санкт-Петербург, Тюменская область [1]. Государственный Совет рекомендовал, чтоб к 2007 г. подобная практика использовалась. С другой стороны, если государство считает важным оптимизировать свои расходы на образование, то оно должно и дать определенную финансовую самостоятельность высшим учебным заведениям, которой сейчас у них нет. Во-первых, необходимо дать университетам право создавать наукоемкие предприятия, а во-вторых, обязать их заниматься инновационной деятельностью.

Литература.

1. Лысаков С. Знание - деньги//http://www.rg.ru/2006/03/25/obrazovanie.html. 28 марта 2006 г.

2. Олейник А.Институциональная экономика. М.: ИНФРА-М, 2000.

3. Осипов ЮМ. Неоэкономика (опыт философско-хозяйственного рассмотрения) // Философия хозяйства. 2001. № 3.

ГАГАЦЕВ Т.А.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ВКЛЮЧЕНИЯ АУДИТА ЭФФЕКТИВНОСТИ В ОТЕЧЕСТВЕННУЮ СИСТЕМУ БЮДЖЕТНОГО КОНТРОЛЯ

Основной целью аудита эффективности использования бюджетных средств является определение социально значимого результата от использования государственных средств, определяющего улучшение здоровья населения, снижение уровня безработицы, повышение уровня доходов и социальной защищенности населения и др. В то же время аудит эффективности предоставляет парламентариям значимую для них информацию о результативности бюджетных программ с точки зрения интересов общества в целом.

Аудит эффективности дает возможность оценить результативность и экономичность использования бюджетных средств и их влияния на социально-экономическое положение страны и отдельных регионов. Помимо контроля, аудит эффективности выполняет важную информационную функцию, так

как предоставляет общественности точную и всеобъемлющую информацию о результатах деятельности государственных органов, эффективности использования бюджетных средств [1, с. 27].

Аудит эффективности широко востребован в рамках такой бюджетной системы, которая ориентирована не просто на освоение государственных средств, а на достижение конкретного результата. Для такой системы характерна прямая увязка ресурсного обеспечения бюджетных организаций с итогами их деятельности. В рамках аудита эффективности не ставится задача дать общую оценку результативности работы проверяемого распорядителя бюджетных средств, так как при таком подходе нельзя учесть всей сложности и разнообразия сфер его деятельности. Аудит эффективности должен быть нацелен на разработку конкретных рекомендаций по совершенствованию и реализации программ деятельности проверяемых объектов, направленных на повышение эффективности использования ими государственных средств.

Характерным требованием к аудиту эффективности является то, что он не должен концентрироваться всецело на критических замечаниях, а быть, прежде всего, конструктивным. Наиболее важным аспектом аудита эффективности являются выводы и рекомендации, направленные на повышение эффективности использования государственных средств объектом проверки, а не критика его деятельности.

Содержание проверки эффективности использования бюджетных средств включает в себя:

- ревизию экономичности деятельности администрации в соответствии с основными административными принципами и практикой, а также политикой управления;

- проверку продуктивности использования трудовых, финансовых и других ресурсов, включая исследование систем, информации, результатов производственной деятельности, состояния внутреннего контроля, а также методов и процесса устранения ревизуемой единицей выявленных недостатков;

- проверку эффективности деятельности, выполнения поставленных перед ревизуемой единицей задач, проверку действительных результатов в сравнении с плановыми.

Организация системы аудита эффективности как формы контроля использования бюджетных средств в современных условиях актуализируется следующими причинами.

Во-первых, появление аудита эффективности в системе государственного контроля обусловлено целями и задачами контрольной деятельности, а именно:

- необходимостью контролировать не только целевой характер государственных расходов, но и оценивать их результативность;

- поиском направлений улучшения деятельности организаций, использующих государственные финансовые ресурсы;

- потребностью усиления прозрачности деятельности организаций, использующих бюджетные средства.

Во-вторых, на данном этапе реформирования финансово-бюджетной системы для внедрения аудита эффективности государственных ресурсов появились объективные предпосылки, которые продиктованы следующими обстоятельствами:

1) расширение сферы казначейского обслуживания бюджетов позволяет вести учет всех доходов бюджетных учреждений и осуществлять контроль их расходования, а также иметь оперативную информацию о фактических остатках средств бюджетополучателей на лицевых счетах и произведенных кассовых расходах, необходимую для принятия и оценки управленческих решений;

2) переход на систему бюджетирования предполагает переориентацию деятельности главных распорядителей и распорядителей бюджетных средств с освоения выделенных им ассигнований на достижение конечных общественно значимых и измеримых результатов, что позволит использовать их в качестве индикаторов для определения критериев оценки эффективности использования государственных средств.

К одной из причин, вызывающих необходимость быстрого развития аудита эффективности, относится также и рост потребностей общества в организации действенного бюджетного контроля, объединяющего в себе как контроль за исполнением расходования бюджетных средств, так и определение эффективности этого расходования [1, с. 27].

Бюджетный кодекс РФ (статьи 160 и 163) устанавливает, что "главный распорядитель и распорядитель бюджетных средств как органы исполнительной власти, а также должностные лица этих органов отвечают за эффективное использование бюджетных средств"; а "получатели бюджетных

средств обязаны ... эффективно использовать бюджетные средства...". В статье 34 Бюджетного кодекса дается определение принципа эффективности использования бюджетных средств, однако, понятие "неэффективное использование бюджетных средств" в Бюджетном кодексе отсутствует. В этой связи, зачастую возникают трудности при квалификации выявленных нарушений в использовании бюджетных средств.

Аудит эффективности включает не только анализ аспектов управления финансами, но и анализ всей управленческой деятельности. Институциональная составляющая данного вида контрольной деятельности связана с развитием систем государственного финансового контроля, когда контроль только за распределением и учетом расходования государственных средств уже полностью не отвечает потребности эффективного государственного управления, и с необходимостью качественного повышения эффективности самой системы контроля, как внешнего, так и внутреннего [2, с. 37].

Выбор критериев оценки эффективности является ключевой проблемой и весьма сложной процедурой при проведении аудита эффективности, так как на их основе реализуется его цель - определение эффективности использования государственных средств. Качество результатов аудита эффективности в значительной мере зависит от правильного определения критериев, от того, насколько выбранные критерии характеризуют проверяемые аспекты использования государственных средств и могут служить мерой оценки их эффективности [3, с. 42].

Критерии в аудите эффективности представляют собой обоснованные и выполнимые стандарты качества работы и контроля, на основе которых можно осуществить проверку и анализ результатов выполнения программ, установленных функций или осуществления видов деятельности, экономических операций объектами проверки.

На основе сравнения фактических данных о деятельности проверяемой организации, полученных в процессе проверки, с установленными критериями делаются заключения и выводы по результатам аудита эффективности, в которых дается оценка степени эффективности использования бюджетных средств.

Как показывает опыт органов государственного финансового контроля зарубежных стран (Канады, США, Англии, Франции и др.), одна проверка эффективности проводится, в среднем, в течение 12-14 месяцев [4, p. 78].

Развитие аудита эффективности означает переход к новой форме бюджетного контроля, а соответственно, и необходимость определения новых социально-экономических критериев, предмета и иной технологии проведения финансового контроля по сравнению с традиционной проверкой законности и целевого использования бюджетных средств, иную оценку эффективности федеральных целевых программ и проектов.

Включение аудита эффективности в систему бюджетного контроля - процесс, который может занять не один год. В значительной степени это связано с необходимостью кардинальных изменений принципов финансирования деятельности бюджетных учреждений, созданием методологической и методической базы, изменением законодательства.

На первом этапе внедрения и использования практики аудита эффективности необходимо провести подготовительные мероприятия, связанные с разработкой показателей результативности, формулировкой целей, определением основных направлений деятельности, налаживанием учета затрат на оказание услуг в разрезе целей деятельности. Необходимо обозначить тип и круг информации, требуемой для реализации подготовительных мероприятий: налаживание системы сбора и обработки информации, обеспечение ее достоверности, подготовка форм документов, методических рекомендаций по заполнению форм. Параллельно должна происходить разработка стандартов аудита эффективности, методик его проведения. На первом этапе большое значение имеет повышение квалификации аудиторов, приобретение ими навыков, необходимых для проведения аудита эффективности. Также должны быть подготовлены предложения по внесению изменений и дополнений в нормативные правовые акты.

На втором этапе возможно экспериментальное использование контрольных мероприятий деятельности организаций. В частности, рекомендации, выработанные по результатам аудиторских поверок, могут не являться основанием для применения санкций, однако должны быть включены в процесс обсуждения планируемой деятельности организаций, целесообразности выделения дополнительных ассигнований, рекомендации по корректировке деятельности организаций. Также должны быть внесены основные изменения и дополнения в нормативную правовую базу, апробированы основные

методики аудита эффективности, внесены корректировки в методологическую и методическую документацию.

На третьем этапе аудит эффективности должен быть полностью включен в систему государственного финансового контроля деятельности бюджетных учреждений и организаций, оказывающих государственные услуги, в том числе систему контрольных мероприятий в рамках бюджетного процесса.

Для внедрения аудита эффективности в практику деятельности органов государственного финансового контроля необходимо изменить нормативную базу исполнения бюджетов всех уровней бюджетной системы Российской Федерации:

1.Принять в виде нормативного акта стандарты государственных услуг, предоставляемых бюджетными учреждениями.

2.Изменить бюджетную классификацию, в связи с чем бюджетная классификация должна упроститься, так как при переходе к функциональному бюджету количество линейных статей бюджетных расходов в рамках каждой функции сокращается в целях обеспечения большей самостоятельности органов исполнительной власти в расходовании бюджетных средств.

3.Включить в бюджетную документацию заявки, основания, отчеты, показатели результативности и утверждать их в виде приложения к закону о бюджете.

4.Предоставлять прямым получателям бюджетных средств и распорядителям бюджетных средств оперативную свободу распоряжения средствами в рамках установленных лимитов и заданий, упростить процедуру использования средств по статьям и периодам.

5.Увеличить срок действия лимитов бюджетных обязательств, так как бюджетное учреждение должно иметь возможность расходовать выделенные ему средства по мере необходимости и право переносить остатки бюджетных средств на счетах на следующий период.

Литература.

1. Александрова Е. И., Башкайкина Н. А. Государственный финансовый контроль и становление аудита эффективности использования бюджетных средств // Финансы и кредит. 2004. № 20.

2. Аудит эффективности использования государственных финансовых ресурсов - современный механизм финансового контроля // Финансы и кредит. 2006. № 10.

3. О применении критериев в аудите эффективности использования государственных средств / / Финансы и кредит. 2005. № 27.

4. System-oriented Effectiveness Audit - concept implementation. Stockholm: The Swedish National Audit Bureau, 1995.

ЧЕПИКОВ Э.В.

РАВНОВЕСИЕ ШТАКЕЛЬБЕРГА В МОДЕЛИ ДВУХПЕРИОДИЧЕСКОЙ КОНКУРЕНЦИИ ЗА РАЗРАБОТКУ ИННОВАЦИИ

В работе выясняется, может ли сговор между патентообладателями на последовательные инновации быть выгодным с точки зрения общественного благосостояния и стимулирования инвестиций в инновации. Установлено, что сговор способствует стимулированию инвестиций в инновации второго поколения, что эффективно в том случае, когда общественные выгоды от инновации превышают частные выгоды от них. Допустимость сговора индуцирует увеличение инвестирования во вторую инновацию, поскольку инноваторы второго поколения могут извлечь долю прибыли от первой инновации путем угрозы конкуренции (но это может сокращать инвестирование в первую инновацию). Следовательно, если вторая инновация вносит существенный вклад в излишек потребителей по сравнению с первой, сговор должен быть допустим. Обратная ситуация может иметь место, если вторая инновация вносит несущественный вклад в излишек потребителей, но в этом случае установление более сильной защиты патента, при которой вторая инновация нарушает условия патента на первую инновацию, будет более эффективным средством стимулирования первоначального инвестирования.

Для того чтобы отделить эффекты, упомянутые выше, сначала постулируется, что фирма-инно-

ватор первого этапа конкуренции обладает правом первого хода во втором этапе конкуренции (равновесие Штакельберга). Когда обе стадии конкуренции рассматриваются как игры с одновременными ходами, играет роль другой эффект: запрещение сговора сокращает совместные прибыли, однако приводит к выигрышу потребителей, создавая компромисс между статической и динамической эффективностью.

Рассматриваем инновацию, обеспечивающую поток прибыли π патентообладателю. Предполагая для простоты, что срок действия патента бесконечен, получаем, что вознаграждение фирмы-победителя конкуренции за разработку инновации составляет $V=\pi/r$, где r - ставка процента. Имеет место принцип "победитель получает все". Момент разработки инновации есть вероятностная функция объема инвестиций в научно-исследовательские разработки. В начальный момент $t=0$ каждая фирма i научно-исследовательского сектора выбирает программу научно-исследовательских работ x_i и несет единовременные затраты αx_i, где α - постоянные предельные затраты на осуществление научно-исследовательских работ. Объем научно-исследовательских работ определяет ожидаемое время успешного завершения научно-исследовательского проекта в соответствии со случайным процессом Пуассона со случайной скоростью, равной x_i. Проекты различных фирм предполагаются независимыми, так что совокупная мгновенная вероятность успешной разработки инновации является просто суммой индивидуальных вероятностей. Поэтому функция выигрыша фирмы i (т.е. текущее значение ожидаемых прибылей за вычетом затрат на научные исследования) определяется следующим образом [2]

$$\int_0^{\infty} e^{-(X+r)t} x_i V dt - \alpha x_i = \frac{x_i V}{X+r} - \alpha x_i \qquad (1)$$

где $X=\sum_i x_i$ представляет собой мгновенную вероятность того, что одна из фирм разрабатывает инновацию, и e^{-Xt} есть вероятность того, что ни одна из фирм не разработала инновацию к моменту t. При условии свободного входа в научно-исследовательскую отрасль условие нулевой прибыли определяет совокупное инвестирование в научно-исследовательские разработки.

$$X = \max\left(\frac{V}{\alpha} - r, 0\right) \qquad (2)$$

Далее распространим эту простую модель на ситуации, когда в перспективе имеются две последовательные патентоспособные инновации. На каждой стадии имеет место конкуренция за получение патента со свободным входом; все фирмы идентичны в начале первой конкуренции. Удельные издержки научных исследований составляют (t=1,2). Параметр α_t есть показатель трудности получения t-ой инновации. Предполагаем, что две инновации разрабатываются последовательно, т.е. только после того, как первая инновация разработана, может начаться конкуренция за разработку второй инновации. Чтобы дальнейший анализ имел смысл, предполагаем, что вторая инновация является нерадикальной (инновация является радикальной, если патентообладатель не ограничен внешней конкуренцией и поэтому может останавливать монопольные цены; если вторая инновация является радикальной, постинновационное равновесие не зависит от того, разрешен сговор между патентообладателями на первую и вторую инновацию или нет).

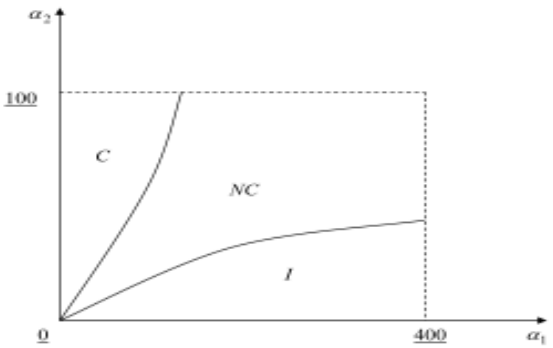


Рисунок 1. Оптимальные антимонопольные режимы (C - сговор разрешен; NC - сговор запрещен; I - вторая инновация нарушает условие патента на первую инновацию) при $CS_1=0$, $CS_2>0$ в мо-

дели Штакельберга.

Обозначим π_1 поток прибыли к первому инноватору до разработки второй инновации, а CS_1 - соответствующее увеличение выигрыша потребителей по сравнению с доинновационным равновесием. Если вторая инновация разработана фирмой-аутсайдером (т.е. не победителем) первого этапа конкуренции, и два этапа патентообладателя конкурируют на товарном рынке, прибыль первого инноватора уменьшается (для простоты примем, что прибыль первого инноватора снижается до нуля; это упрощает анализ, но не оказывает существенное влияние на результаты), а второй инноватор получает прибыль $\pi_в$; увеличение выигрыша потребителей по сравнению с доинновационным равновесием составляет $CS_в$. Наконец, если фирма-лидер первого этапа конкуренции является и вторым инноватором, или два отдельных патентообладателя вступают в сговор, совместная прибыль инноваторов равна π_2, и увеличение выигрыша потребителей составляет CS_2 (распределение прибыли между первым и вторым инноваторами зависит от патентной и антимонопольной политики и подробно исследовано в диссертации).

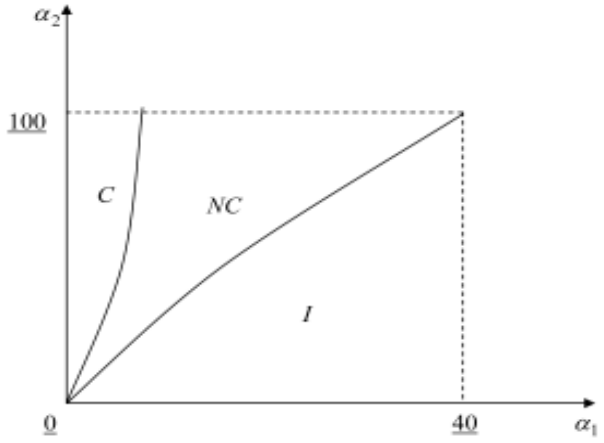


Рисунок 2. Оптимальные антимонопольные режимы при $CS_1=CS_2$ в модели Штакельберга.

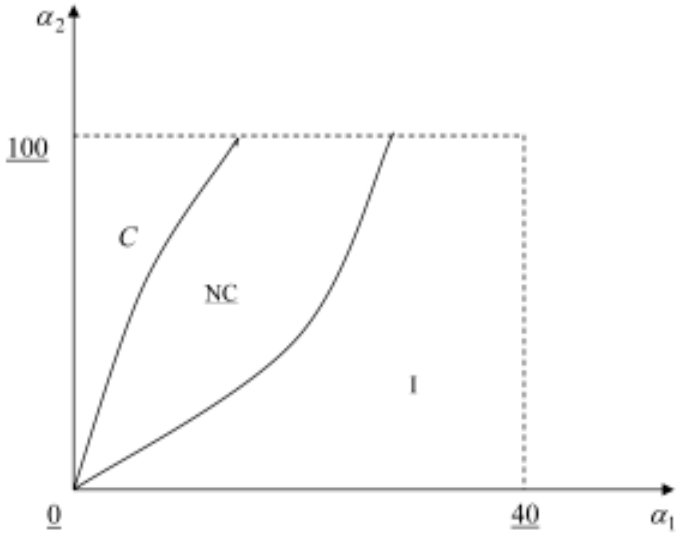


Рисунок 3. Оптимальные антимонопольные режимы при $CS_1=0$ и $CS_2=CS_в$ в модели игры с одновременными ходами.

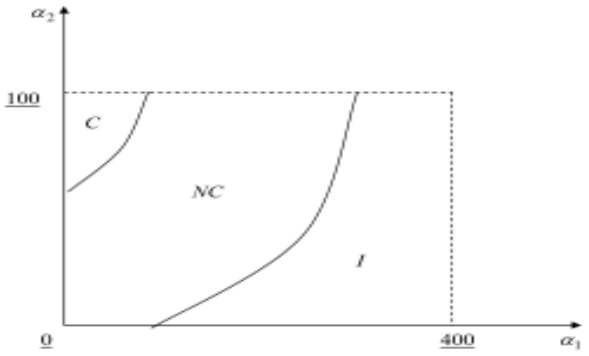


Рисунок 4. Оптимальные антимонопольные режимы при $CS_1=0$ и $CS_B=1{,}1CS_2$ в модели игры с одновременными ходами.

Проведено аналитическое сравнение влияния трех режимов патентной политики (C - сговор разрешен; NC - сговор запрещен; I - вторая инновация нарушает условие патента на первую инновацию) на общественное благосостояние и на инвестиции в инновации и проведены численные расчеты в широких интервалах практически реальных параметров модели, позволяющие оценить влияние различных эффектов на патентную политику. При следующих значениях параметров $\pi_1=10$, $\pi_2=14$, $\pi_B=6$, r=0,1 вычислена граница, разделяющая области, в которых три исследуемых режима (нарушение второй инновацией условий патента на первую инновацию, сговор запрещен, сговор разрешен) оптимальны в пространстве (α_1, α_2). Рис. 1 и рис. 2 показывают границы, соответствующие равновесию Штакельберга. В рис. 1 предполагается, что $CS_1=0$ и $CS_2>0$. В приведенном выше примере, в котором обсуждаются снижающие удельные издержки инновации, эти условия соответствуют инновации), но две инновации кумулятивно составляют радикальное снижение цены (равновесная цена падает после второй инновации). Если две инновации кумулятивно не являются радикальными, имеем $CS_1=CS_2=0$. В этом специальном случае общественное благосостояние не зависит от патентной и антимонопольной политики в модели Штакельберга, в то время как в модели игры с одновременными ходами всегда целесообразен запрет сговора, поскольку $CS_B>0$. На рис. 2 две инновации вносят вклад в излишек потребителей в одинаковой пропорции, т.е. $CS_2/CS_1=2$. Предполагая, что спрос определяется функцией с постоянной эластичностью $Q=Ap^{-\varepsilon}$, $C_0=1$, $C_1=0{,}5$, $C_2=0{,}4$, получаем $CS_2/CS_1=2{,}28$ при $\varepsilon=3$, и $CS_2/CS_1=3{,}2$ при $\varepsilon=6$. Эти расчеты показывают, что значения CS_2/CS_1, близкие к 2, могут соответствовать случаям, в которых (в смысле снижения удельных издержек) вторая инновация действительно значительно меньше, чем первая. В обоих случаях, соответствующих рис. 1 и 2, запрет сговора может быть оптимальным только для промежуточных значений параметров.

Рис. 3 и 4 иллюстрируют модель игры с одновременными ходами. В предположении $CS_1=0$ и $CS_2>0$ вычислены границы оптимальности режимов для двух случаев: $CS_B=CS_2$ и $CS_B/CS_2=1{,}1$. В первом случае (рис. 3) область, в которой запрещение сговора оптимально, суживается существенно по сравнению с равновесием Штакельберга (рис. 1). Во втором случае (рис. 4) разрешение сговора не оптимально, даже если α_1 очень низки, за исключением достаточно больших значений α_2. Когда отношение CS_B/CS_2 еще больше, оказывается, что политика разрешения сговора не оптимальна для любых значений издержек на научно-исследовательские разработки. Однако, приведенные примеры показывают, что даже в модели игры с одновременными ходами сговор может быть оптимальным.

Комбинации конкурирующих патентов всегда подвергаются строгому анализу с точки зрения антимонопольного законодательства [3, p. 283-336; 1]. Проведенное исследование предлагает более "мягкую" патентную политику в случае кумулятивного инновационного процесса. В равновесии Штакельберга разрешение сговора оптимально, если не присваиваемый выигрыш от второй инновации велик по сравнению с выигрышем от первой и вторая инновация требует больших инвестиций для ее получения (или первая инновация легко достигаема). В модели игры с одновременными ходами анализ с точки зрения общественного благосостояния более сложен, однако сговор и в этой ситуации может быть оптимальной политикой в определенных условиях.

Литература.

1. Инновационная и конкурентная стратегия корпораций. Научно-аналитический обзор. М.: ИНИОН, 1994.

2. Чепиков Э.В. Моделирование конкуренции за получение патента с учетом кумулятивного характера инновационного // Современные научные исследования. 2006. № 2.

3. Gilbert R., Shapiro C. Antitrust issues in the licensing of intellectual property: the nine no-no's meet the nineties // Brooking Papers on Economic Activity (Microeconomics). 1997.

ДЕНИСОВ Д.А., НАТАЛУХА И.Г.

ВЫЖИВАНИЕ ИРРАЦИОНАЛЬНЫХ ТРЕЙДЕРОВ В ДОЛГОСРОЧНОМ РАВНОВЕСИИ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ НА ФИНАНСОВЫХ РЫНКАХ

Неоклассические модели ценообразования финансовых активов основаны на допущении, что участники рынка (трейдеры) рациональны в том смысле, что они ведут себя в соответствии с объективными вероятностями состояний финансового рынка [1]. Более конкретно, предполагается, что трейдеры максимизируют ожидаемые полезности, используя истинные вероятности неопределенных состояний рынка. Проблема того, как присутствие трейдеров с неправильными представлениями может повлиять на поведение финансовых рынков, остается открытой.

В течение длительного времени считалось [2; 3, p. 1429-1445], что иррациональные трейдеры, использующие неправильные представления, не могут выживать на конкурентном рынке в долгосрочном периоде: торговля активами согласно неверным оценкам рыночных сигналов относительно цен активов приводит в конечном счете к потере их капитала, а рациональные трейдеры контролируют большую часть капитала и определяют цены активов. Неявно дискуссия о возможности выживания иррациональных трейдеров основана на предположении о том, что выживание является необходимым условием воздействия на цену активов в долгосрочном периоде. В настоящей работе показано, что это допущение неверно и что иррациональные трейдеры способны сохранять существенное воздействие на цены активов даже в том случае, когда их относительный капитал стремится со временем к нулю.

Экономические механизмы, определяющие выживание иррациональных трейдеров и их воздействие на цены финансовых активов, исследуются на основе следующей модели. Финансовый рынок рассматривается на конечном временном горизонт и эволюционирует в непрерывном времени. Неопределенность описывается одномерным стандартным броуновским движением $z=(z_t)$, определенным на фильтрованном вероятностном пространстве (Ω, f, F, P), где $F=\{f_t : t\in[0,T]\}$ - правосторонняя непрерывная фильтрация, f_t есть приращение σ - алгебры, генерируемой $\{z_u \,|\, 0\le u\le t|\}$. Все стохастические процессы, рассматриваемые в модели, предполагаются прогрессивно измеримыми относительно фильтрации F. Индекс t обозначает время $t\in[0,T]$. Имеется единственный рисковый актив: акция, характеризующаяся конечным дивидендом D_t в момент T. Дивиденд описывается геометрическим броуновским движением [4, с. 38-40].

$$dD_t = D_t\left(\mu dt + \sigma dz_t\right) \qquad (1)$$

Имеется также облигация с нулевым купоном. Каждая единица облигации имеет определенный платеж, равный единице в момент T. Используем безрисковую облигацию в качестве масштаба цен и обозначаем цену акции в момент t через S_t. Предполагаем, что на финансовом рынке имеются две конкурирующих групп трейдеров, каждая из которых в начальный момент располагает половиной объема акций, обращающихся на рынке. Финансовый рынок считается бесфрикционным, ограничения по кредитованию и заимствованию отсутствуют. Обе группы трейдеров характеризуются полезностью с постоянным относительным неприятием риска, определяемой их потреблением в момент :

$T: \frac{1}{1-\gamma} C_T^{1-\gamma}, \gamma \geq 1$, . Будем рассматривать значения $\gamma \geq 1$. Случай $0 < \gamma < 1$ может быть проанализирован аналогично, получаемые и результаты качественно аналогичны.

Предполагаем, что трейдеры первой группы знают истинную вероятностную меру (называем их рациональными трейдерами) и максимизируют ожидаемую полезность $E_0^Q\left[\frac{1}{1-\gamma} C_{n,T}^{1-\gamma}\right]$, где нижний индекс r обозначает величины, относящиеся к рациональным трейдерам. Вторая группа, группа иррациональных трейдеров, считает неправильно, что вероятностная мера есть Q , при которой

$$dz_t = (\sigma\eta)\, dt + dz_t^Q \qquad (2)$$

и поэтому

$$dD_t = D_t\left[\left(\mu + \sigma^2\eta\right) dt + \sigma dz_t^Q\right] \qquad (3)$$

где z_t^Q - стандартное броуновское движение относительно меры Q, а η - постоянная, параметризующая степень иррациональности иррационального трейдера. Если $\eta > 0$, иррациональный трейдер слишком оптимистичен и переоценивает скорость роста цены актива. Напротив, $\eta < 0$ соответствует пессимистичному иррациональному трейдеру. Иррациональный трейдер максимизирует ожидаемую полезность относительно меры Q : $E_0^Q\left[\frac{1}{1-\gamma} C_{n,T}^{1-\gamma}\right]$, где нижний индекс n относится к величинам, связанным с иррациональным трейдером. Поскольку параметр η предполагается постоянным, вероятностная мера иррационального трейдера Q абсолютно непрерывна относительно объективной меры P , т.е. трейдеры обоих типов имеют одинаковые мнения относительно событий с нулевой вероятностью. Обозначая $\xi_t = \left(\frac{dQ}{dP}\right)_t$ плотность (производная Радона - Никодима) вероятностной меры Q относительно P

$$\xi_t = \exp\left(-\frac{1}{2}\eta^2\sigma^2 t + \eta\sigma z_t\right) \qquad (4)$$

получаем, что иррациональный трейдер максимизирует ожидаемую полезность

$$E_0^Q\left[\frac{1}{1-\gamma} C_{n,T}^{1-\gamma}\right] = E_0^P\left[\xi_T \frac{1}{1-\gamma} C_{n,T}^{1-\gamma}\right] \qquad (5)$$

Это позволяет интерпретировать цель иррационального трейдера как ожидаемое значение зависящей от состояния функции полезности $\xi_T \frac{1}{1-\gamma} C_{n,T}^{1-\gamma}$ относительно истинной вероятностной меры P.

Конкурентное равновесие рынка, определенного выше, может быть проанализировано аналитически. Поскольку только один источник неопределенности, финансовый рынок является динамически полным, поскольку волатильность доходности акции остается ненулевой почти наверное. Следовательно, равновесное распределение может быть охарактеризовано как решение задачи центрального планирующего органа

$$\max\left[\frac{1}{1-\gamma}C_{r,T}^{1-\gamma}+b\xi_T\frac{1}{1-\gamma}C_{n,T}^{1-\gamma}\right], C_{r,T}+C_{n,T}=D_T \qquad (6)$$

где b - отношение весов полезности, Равновесие определяется следующим **Утверждением**.

Утверждение. На финансовом рынке, определяемом уравнениями (1)-(6), равновесное распределение между двумя группами трейдеров определяется соотношениями

$$C_{r,T}=\frac{1}{1+\left(b\xi_T\right)^{1/\gamma}}D_T, C_{n,T}=\frac{\left(b\xi_T\right)^{1/\gamma}}{1+\left(b\xi_T\right)^{1/\gamma}}D_T$$

Где $b=\exp\left\lfloor(\gamma-1)\eta\sigma^2T\right\rfloor$. *Цена финансового актива с конечным платежом* Z_t *определяется следующим образом*

$$P_t=\frac{E_t\left[\left(1+\left(b\xi_T\right)^{1/\gamma}\right)^{\gamma}D_T^{-\gamma}Z_T\right]}{E_T\left[\left(1+\left(b\xi_T\right)^{1/\gamma}\right)^{\gamma}D_T^{-\gamma}\right]}$$

Найдено точное решение поставленной задачи и определены условия, при которых иррациональные трейдеры могут выживать в долгосрочном периоде в том смысле, что их доля полного капитала рынка не стремится со временем к нулю. Кроме того, установлено, что если иррациональные трейдеры не выживают в долгосрочном периоде, то, даже имея пренебрежимо малый капитал по сравнению с рациональными трейдерами, они все равно оказывают существенное влияние на цены активов.

Этот несколько противоречащий интуиции результат имеет следующее объяснение. Некорректно оценивая ситуацию на финансовом рынке, иррациональные трейдеры выражают свои мнения занятием позиций по экстремально маловероятным состояниям финансового рынка. Вследствие этого цены активов в этих экстремальных состояниях могут испытывать существенное влияние мнений иррациональных трейдеров, имеющих пренебрежимо малый капитал. В свою очередь, эти состояния, даже хотя и маловероятные, могут давать существенный вклад в текущие цену акций. Это в особенности касается состояний, связанных с экстремально низкими уровнями совокупного потребления, в которых предельные полезности трейдеров и цены очень высоки. То, что иррациональные трейдеры верят в эти маловероятные, но характеризующиеся высокой предельной полезностью состояния, может оказывать влияние на текущие цены акций и их динамику. Кроме того, иррациональные трейдеры могут и не занимать экстремальные позиции для воздействия на цены активов. Проведенный в работе формальный анализ четко устанавливает это концептуальное различие между долгосрочным воздействием на цену и долгосрочным выживанием иррациональных трейдеров. Кроме того, возможность воздействия иррациональных трейдеров на цены активов может оказывать значительное воздействие на портфельную политику иррациональных трейдеров, которая, в свою очередь, влияет на их выживание в долгосрочном периоде.

Литература.

1. Duffie D. Dynamic asset pricing theory. Princeton: Princeton University Press, 1996.

2. Friedman M. The case for flexible exchange rates / Essays in Positive Economics. Chicago: University of Chicago Press, 1953.

3. Lucas R.E. Asset prices in an exchange economy // Econometrica. 1978. V. 46. № 6.

4. Наталуха И.Г. Стратегии оптимального хеджирования процентного риска облигациями // Финансы и кредит. 2005. № 30(198).

ИНОЗЕМЦЕВА С.А., ЛАБУШКИН Ю.Г.

МОДЕЛИРОВАНИЕ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ И ГОСУДАРСТВЕННЫХ ДОХОДОВ В УСЛОВИЯХ МЕЖДУНАРОДНОЙ МОБИЛЬНОСТИ КАПИТАЛА

Рассматриваются две страны (Россия и зарубежная страна) и производственный сектор в каждой стране, производящий однородную продукцию и загрязняющий окружающую среду. В качестве переменных факторов производства рассматриваются капитал (k) и вводимый ресурс (e), использование которого приводит к вредным выбросам. Предполагается, что предложение остальных факторов производства постоянно, что обеспечивает убывающую отдачу от масштаба по переменным производственным факторам. Технология в стране i определяется производственной функцией

$$y^i = F^i\left(k^i, e^i\right), i = R, f \qquad (1)$$

при условиях $F_j>0$ и $F_{jj}<0$, т.е. предельные продукты являются положительными и убывающими.

Использование ресурса приводит к загрязнению окружающей среды. Для простоты нормируем фактор загрязнения к единице. Следовательно, уровень загрязнения равен e^i.

Правительство России определяет верхнюю границу $\bar{E}$ внутреннего уровня выбросов, так что $e^h \le \bar{E}$. Если верхняя граница $\bar{E}$ является обязательной, то разрешения на загрязнение будут иметь в России положительную рыночную стоимость p.

Правительство может также решить, что определенная часть квот на загрязнение может быть распределена бесплатно. Если применяются бесплатные квоты на загрязнение, то они распределяются отечественным производителям пропорционально количеству капитала, используемого в России. Количество бесплатных разрешений на загрязнение в расчете на единицу капитала, используемого в России, обозначим через q.

В целом регулирование уровня загрязнения в России и зарубежной стране оказывает воздействие как на цены продукции, так и на цены факторов производства. Поскольку наше внимание сосредотачивается на оптимальном использовании капитальных субсидий в форме бесплатных разрешений на загрязнение, предоставляемых отечественному капиталу, нет необходимости введения в модель этих других потенциальных источников. Поэтому цены продукции и мировая рыночная цена ресурса, использование которого приводит к вредным выбросам, считаются постоянными (тем самым предполагается, что ценовые эластичности спроса на продукцию и предложение используемого ресурса бесконечны).

Фирмы воспринимают цены факторов производства как заданные. Обозначим через (r^i,w^i) факторные цены в стране i капитала и ресурса, использование которого приводит к вредным выбросам, через W (постоянную) мировую рыночную цену ресурса, и через R международную рентную цену капитала. Тогда имеем

$w^f=W, w^h=W+p$

$r^f=R, r^h=R-pq$

где pq - стоимость (бесплатно) передаваемых разрешений на загрязнение, получаемых в расчете на единицу капитала. Прибылемаксимизирующее поведение фирм означает, что предельные продукты будут равны ценам факторов производства

$$F_k^f = R = F_k^h + pq, \qquad (2)$$

$$F_e^f = W = F_e^h - q\ . \qquad (3)$$

Предполагаем, что существует заданный полный запас капитала , и капитал может свободно перемещаться на международном рынке. Рентная цена капитала определяется так, что совокупный спрос на капитал равен запасу капитала, т.е. имеет место равенство

$$k^h\left(R - pq\right) + k^f\left(R\right) = \bar{K} \qquad (4)$$

Выясним, как использование бесплатно передаваемых разрешений на загрязнение может воздействовать на общественное благосостояние. Начнем с анализа влияния бесплатно передаваемых разрешений на загрязнение на равновесие в построенной модели. Дифференцирование уравнений (2)-(4) по q дает следующие соотношения

$$\frac{dk^h}{dq}=\frac{1}{H}\,pF_{ee}^{f},\frac{de^f}{dq}=\frac{1}{H}\,pF_{ke}^{f},\frac{dR}{dq}=-\frac{1}{H}\,p\theta^{f},\frac{dp}{dq}=\frac{1}{H}\,pF_{ke}^{h}F_{ee}^{f}, \qquad (5)$$

где $\theta^i=F_{kk}^iF_{ee}^i-\left(F_{ke}^i\right)^2>0$ и

$$H=-\theta^f-F_{kk}^hF_{ee}^f-qF_{ke}^hF_{ee}^f$$

Из соотношений (5) получаем следующее **Утверждение**.

Утверждение. *Если вначале количество бесплатных разрешений на загрязнение невелико (т.е. q настолько мало, что H>0), и в России существует обязательное ограничение вредных выбросов (p положительно), то увеличение количества бесплатных разрешений на загрязнение в расчете на единицу капитала приведен к перераспределению капитала из зарубежной страны в Россию* $\left(\frac{dk^h}{dq}>0\right)$ *и к повышению международной рентной цены капитала* $\left(\frac{dR}{dq}>0\right)$. *Если имеет место замещение факторов производства (т.е.* $F_{ke}^i>0$ *), вредные выбросы в зарубежной стране будут сокращаться* $\left(\frac{de^f}{dq}<0\right)$, *и цена разрешений на загрязнение будет увеличиваться* $\left(\frac{dp}{dq}>0\right)$.

При условии, что цена разрешений на загрязнение положительна, распределение бесплатных разрешений на загрязнение пропорционально количеству капитала, применяемого в России, эквивалентно субсидированию использования капитала. Спрос на капитал в России увеличивается, поднимая международную ставку доходности и приводя к притоку капитала в Россию. При условии, что имеет место комплементарность факторов производства, меньшее количество капитала в зарубежной стране сокращает предельный продукт, получаемый при использовании ресурса (характеризующегося вредными выбросами), что приводит к снижению вредных выбросов в зарубежной стране. Поскольку существует обязательная верхняя граница вредных выбросов в России, совокупные выбросы также сокращаются. Поскольку в России используется большее количество капитала, отечественный спрос на ресурс будет увеличиваться. Это приводит к повышению цены разрешений на загрязнение, индуцируя эффект замещения ресурса (использование которого приводит к вредным выбросам) капиталом.

Доход государственного сектора G от продажи разрешений на загрязнение составляет

$$G=p\left(\bar{E}-k^hq\right) \qquad (10)$$

Исследуем, как небольшое увеличение количества бесплатных разрешений на загрязнение воздействует на государственные доходы. Дифференцирование соотношения (10) по q дает

$$\frac{dG}{dq}=\frac{dp}{dq}\left(\bar{E}-k^hq\right)-pq\frac{dk^h}{dq}-pk^h \quad . \qquad (11)$$

Увеличение количества бесплатных разрешений в расчете на единицу капитала приводит к сокращению государственных доходов как за счет прямого сокращения количества продаваемых разрешений на загрязнение, так и за счет роста основного капитала в России. На основании этого можно было бы заключить, что бесплатные разрешения на загрязнение менее привлекательны, чем прода-

ваемые разрешения на загрязнение. Как показывает **Утверждение,** однако, большее количество бесплатных разрешений на загрязнение может увеличивать цену продаваемых разрешений на загрязнение. Суммарное воздействие бесплатных разрешений на загрязнение на государственные доходы поэтому неоднозначно.

Используя соотношения (6) и (9), можно переписать уравнений (11) следующим образом

$$\frac{dG}{dq} = \frac{pF_{ee}^{f}}{H}\left[F_{ke}^{h}\bar{E} + \left(F_{kk}^{h} + \frac{\theta^{f}}{F_{ee}^{f}}\right)k^{h} - pq\right] \qquad (12)$$

Уравнение (12) показывает, что необходимым условием для увеличения государственных доходов с ростом количества бесплатных разрешений на загрязнение является комплементарность производственных факторов - капитала и загрязняющего ресурса (т.е. $F_{ke}^{h} > 0$). На интуитивном уровне это означает, что если капитал и загрязняющий ресурс являются взаимодополняющими, большее количество основного капитала в России приведет к увеличению спроса на разрешения на загрязнение, что вызовет рост цены продаваемых разрешений на загрязнение. Следовательно, привлекая большее количество капитала в Россию, субсидирование капитала оказывает потенциальное положительное воздействие на государственные доходы через цены разрешений на загрязнение. Если этот эффект превосходит прямые потери государственных доходов за счет субсидирования капитала, совокупные государственные доходы вырастут.

Полученный результат позволяет предположить, что могут иметь место ситуации, в которых более высокие предельные затраты государственных средств будут требовать большего количества бесплатно выдаваемых разрешений на загрязнение. Однако в проведенном выше анализе верхний предел вредных выбросов считался задаваемым экзогенно. Чтобы прояснить этот вопрос, необходимо выяснить, может ли оптимальное количество бесплатно выдаваемых разрешений на загрязнение увеличиваться с ростом предельных затрат государственных средств также и в случае, когда верхний предел вредных выбросов выбирается оптимально.

КОРОБЕЙНИКОВ Д.А.

МОНИТОРИНГ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ В СИСТЕМЕСЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ КРЕДИТНОЙ КООПЕРАЦИИ

Активное развитие сельскохозяйственной кредитной кооперации во многих регионах страны, вовлечение в ее деятельность значительного количества сельских жителей и их финансовых ресурсов актуализирует задачу организации действенной системы мониторинга деятельности кредитных кооперативов и в первую очередь их финансовой устойчивости. Необходимость организации этой системы, на наш взгляд, не вызывает сомнений, но инициирует необходимость решения двух взаимосвязанных задач: во-первых, разработки методики анализа и мониторинга финансовой устойчивости кредитных кооперативов и, во-вторых, определения институтов, на которые может быть возложено осуществление функций лицензирования и мониторинга.

На сегодняшний день в силу ряда причин преждевременно говорить об установлении жестких общепринятых или нормативных финансовых критериев деятельности сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативов (СКПК), например, по типу банковских, но возможно определить основные методологические подходы к определению критериев их финансовой устойчивости.

Для адекватного определения критериев финансовой устойчивости СКПК необходимо учитывать ряд объективных условий и особенностей функционирования кредитно-кооперативных институтов:

- во-первых, до настоящего времени отсутствует федеральный закон о кредитной кооперации, в результате формирование систем сельскохозяйственной кредитной кооперации имеет существенные региональные различия, отсутствует единая федеральная политика их развития;

- во-вторых, кредитная кооперация во многих регионах страны находится на стадии институци-

онального и организационного оформления, что пока не позволяет говорить о ее полноценной интеграции в кредитно-финансовую систему России;

- в-третьих, сфера осуществления активных и пассивных операций кредитного кооператива жестко ограничена его пайщиками, являющимися одновременно и собственниками кооператива, и его клиентами, что кардинальным образом отличает СКПК от банков;

- в-четвертых, деятельность СКПК во многом опирается на принцип взаимного доверия между пайщиками, что возможно вследствие территориальной локализации зоны обслуживания кооператива;

- в-пятых, локализация партнерских групп и зоны обслуживания, использование принципа взаимного доверия позволяет кредитному кооперативу свести к минимуму кредитные риски и значительно упростить процедуры оценки кредитоспособности пайщиков и выдачи займов.

На наш взгляд, критерий финансовой устойчивости сельскохозяйственного кредитного кооператива с учетом приведенных выше рассуждений необходимо искать в следующей балансовой модели:

$F^{/} + E^{З} + E^{ДК} + E^{КК} + E^{ДС} = C^{С} + C^{ДК} + C^{КК} + C^{СВ}$,

$F^{/}$ - внеоборотные активы, $E^{З}$ - производственные запасы, $E^{ДК}$ - выданные долгосрочные займы, $E^{КК}$ - выданные краткосрочные займы, $E^{ДС}$ - денежные средства, ценные бумаги и прочие краткосрочные финансовые вложения, $C^{С}$ - источники собственных средств, $C^{ДК}$ - внутрисистемные и внесистемные привлеченные долгосрочные кредиты и займы, $C^{КК}$ - внутрисистемные и внесистемные привлеченные краткосрочные кредиты и займы, $C^{СВ}$ - сберегательные взносы, привлеченные от пайщиков, и прочая кредиторская задолженность.

Учитывая, что долгосрочные кредиты и заемные средства направляются преимущественно на приобретение основных средств и на выдачу долгосрочных займов пайщикам, исходная балансовая модель может быть преобразована:

$E^{З} + E^{ДК} + E^{КК} + E^{ДС} = [(C^{С} + C^{ДК}) - F^{/}] + [C^{КК} + C^{СВ}]$,

Отсюда формально следует заключение, что при ограничении $E^{З} + E^{ДК} \leq (C^{С} + C^{ДК}) - F^{/}$ будет выполняться условие текущей платежеспособности кредитного кооператива. То есть денежные средства, краткосрочные финансовые вложения и краткосрочные займы покроют его краткосрочную задолженность перед пайщиками по возврату сберегательных взносов, банками, кооперативными структурами регионального и федерального уровня и прочими кредиторами: $E^{КК} + E^{ДС} \geq C^{КК} + C^{СВ}$.

Однако на практике данный критерий финансовой устойчивости требует ряда существенных корректировок:

- во-первых, размер выданных пайщикам займов должен корректироваться на величину просроченных и проблемных займов ($E^{К}$);

- во-вторых, у кредитного кооператива практически отсутствуют запасы, поэтому их величина не оказывает существенного влияния на финансовую устойчивость СКПК;

- в-третьих, практическую ценность представляют результаты ежедневного анализа; включение данной модели в компьютеризированную систему бухгалтерского учета кредитного кооператива позволит осуществлять оперативный и перспективный анализ сбалансированности денежных потоков, платежеспособности и финансовой устойчивости кооператива;

- в-четвертых, существует необходимость создания текущего резерва средств на досрочный возврат сбережений пайщикам ($C^{Д}$), который может устанавливаться в процентах от величины привлеченных сбережений на основе депозитных историй пайщиков.

С учетом указанных допущений и корректировок критерий финансовой устойчивости кредитного кооператива может быть выражен через сбалансированность величин и сроков привлечения финансовых ресурсов и их размещения в активах, что является гарантией текущей и перспективной платежеспособности кооператива:

$E^{З} + (E^{ДК} - E^{К}) \leq (C^{С} + C^{ДК}) - F^{/}$

$(E^{КК} - E^{К}) + E^{ДС} \geq C^{КК} + (C^{СВ} + C^{Д})$

Таким образом, понятие финансовой устойчивости кредитного кооператива тесно связано с его платежеспособностью. Дальнейшее развитие данной модели в прикладных целях, на наш взгляд, должно сопровождаться внесением дополнительных корректировок, например, на качество портфеля ценных бумаг, депозитного портфеля, кредитного портфеля и т.д., а также детализацией группиров-

ки активов и пассивов по срокам их привлечения и размещения. Оптимальным вариантом может стать построение прогнозного платежного баланса, позволяющего своевременно получать информацию о платежных обязательствах кооператива на каждый день, что позволит адекватно устанавливать сроки размещения финансовых ресурсов.

Сфера применения указанного критерия, по нашему мнению, будет в основном ограничена рамками внутрикооперативного мониторинга финансовой устойчивости и платежеспособности, что объясняется рядом причин:

- конфиденциальностью информации о движении денежных потоков кооператива;

- направленностью мониторинга платежного баланса прежде всего на интересы исполнительного менеджмента кооператива;

- недостаточной формализованностью методики мониторинга движения денежных потоков, что затрудняет ее использование для сравнительного анализа финансовой устойчивости нескольких кооперативов.

Наряду со сбалансированностью сроков привлечения и размещения финансовых ресурсов критерием финансовой устойчивости кредитного кооператива является также структурная характеристика источников формирования его средств. Рассматривая структуру капитала сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативов, следует учитывать, что в составе их заемных средств имеется довольно специфичный источник - сберегательные взносы. С одной стороны, это, безусловно, заемный источник, поскольку он привлекается на условиях срочности, платности и возвратности. С другой стороны, поставщиком финансовых ресурсов в виде сберегательных взносов являются только пайщики СКПК, которые, по сути, являются его собственниками, а философия кредитной кооперации как финансового института заключается в организации взаимного кредитования пайщиков за счет их же средств.

Для целей анализа и мониторинга финансовой устойчивости сельскохозяйственных кредитных кооперативах с учетом специфики сложившихся кредитных отношений, считаем необходимым уточнить общепринятую классификацию капитала (рис.).

Собственный капитал кооператива по источникам образования можно разделить на капитал, созданный из средств пайщиков, и капитал, сформированный из полученного дохода. К собственным средствам СКПК, формируемым из взносов пайщиков, относятся средства паевого фонда, образованные из основных и дополнительных паевых взносов членов кооператива, а также вступительные, членские и иные взносы, имеющие целевой характер. Собственный капитал, образованный из части целевых компенсационных поступлений по выданным займам, оставшихся после уплаты целевых компенсационных выплат по привлеченным источникам (так называемой маржи), направляется на создание резервных и целевых фондов.

К привлеченным средствам в системе сельскохозяйственной кредитной кооперации предлагаем относить сберегательные взносы пайщиков. Это особая форма взносов, являющихся собственностью пайщиков и передаваемых в кооператив на принципах доверительного управления.

При несбалансированности денежного потока в сторону превышения спроса на заемные услуги СКПК имеют возможность в соответствии с действующим законодательством привлекать заемные средства организаций-непайщиков - коммерческих банковских структур, Фонда развития сельской кредитной кооперации, ВОПСКК "Содружество" и других.

Рассмотренные особенности формирования капитала должны быть учтены при разработке относительных характеристик финансовой устойчивости кредитного кооператива, которые могут быть использованы для мониторинга финансовой устойчивости кредитного кооператива не только его менеджментом, но и внешними институтами.

Нами предлагаются следующие основные коэффициенты, характеризующие финансовую устойчивость СКПК:

1. Коэффициент концентрации собственного капитала, характеризующий долю собственных средств кооператива в общей сумме средств, авансированных в его деятельность. Чем большей величиной собственных средств располагает СКПК, тем он более финансово устойчив, стабилен и независим от кредиторов.

2. Коэффициент концентрации средств пайщиков, который исчисляется как отношение суммы собственных средств кооператива и привлеченных сбережений к общей величине источников средств.

Рост этого коэффициента положительно характеризует финансовую устойчивость СКПК, поскольку пайщики, как уже отмечалось ранее, являются его собственниками.

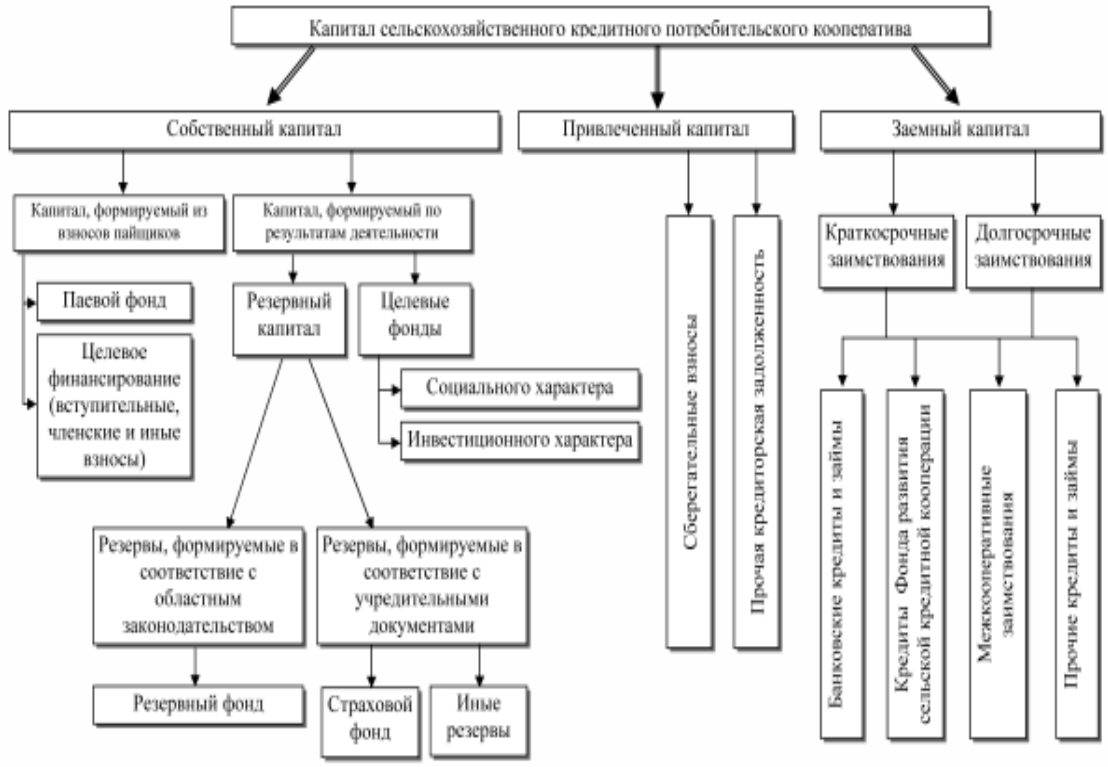


Рисунок 1. Структура капитала сельскохозяйственного кредитного кооператива (источник – авторский).

Рисунок 1. Структура капитала сельскохозяйственного кредитного кооператива (источник - авторский).

3. Коэффициент соотношения заемных средств и средств пайщиков, исчисляемый как отношение величины заемных средств к общей сумме собственных средств кооператива и привлеченных сбережений пайщиков. В настоящее время при решении вопроса о кредитовании кооперативов Фонд развития сельской кредитной кооперации (ФРСКК) установил предельный уровень данного показателя не более 0,1. Однако, на наш взгляд, при наличии положительной кредитной истории считаем допустимым увеличивать его уровень в индивидуальном порядке.

4. Коэффициент финансовой устойчивости, который исчисляется как отношение суммы собственных средств кооператива, долгосрочных кредитов и сберегательных взносов, привлеченных на срок 12 месяцев и более к общей сумме средств, авансированных в его деятельность. Рост этого коэффициента положительно характеризует финансовую устойчивость СКПК, поскольку указанные источники привлекаются на достаточно продолжительный период.

5. Коэффициент покрытия выданных займов собственными средствами, определяемый как отношение суммы собственных средств кооператива к величине его кредитного портфеля. Чем больше займов выдано за счет собственных источников, тем больше свободы для финансового маневра остается у кооператива в случае возникновения проблемных займов.

6. Коэффициент покрытия выданных займов средствами пайщиков, определяемый как отношение суммы собственных средств кооператива и привлеченных сбережений к величине кредитного портфеля. Рост данного показателя в динамике свидетельствует о рациональности финансовой политики кооператива и мобилизации внутренних резервов развития.

Конкретные числовые параметры предлагаемых коэффициентов по мере формирования единой общенациональной системы сельскохозяйственной кредитной кооперации, на наш взгляд, целесообразно установить в виде жестких, обязательных нормативов по типу банковских нормативов финансовой устойчивости, вводимых Центральным Банком РФ. В тоже время необходима дифференциация устанавливаемых нормативных значений по группам кредитных кооперативов, например, в зависимости от величины кредитного портфеля, числа пайщиков, величины сберегательного портфеля и т.д.

Следующим важным вопросом является определение института, который будет устанавливать рамочные значения индикаторов финансовой устойчивости и их перечень, поскольку предлагаемые нами коэффициенты не являются единственно возможными и исчерпывающими. К сожалению, на сегодняшний день ответить на этот вопрос однозначно не представляется возможным в силу объективных причин, так как отсутствует федеральный закон или другие нормативные положения. Но, опираясь на сложившуюся практику, можно определить некоторые варианты решения этой задачи.

В Волгоградской области функции лицензирования и мониторинга деятельности сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативов осуществляет Комитет экономики при администрации области. Данная практика в условиях региона хорошо зарекомендовала себя, доказала свою эффективность, но в других регионах она не получила распространения. На наш взгляд, наделение региональных администраций правом лицензирования деятельности кредитных кооперативов вкупе с осуществлением ими же текущего мониторинга финансовой устойчивости кооперативов может стать действенным механизмом минимизации финансовых рисков региональных систем сельскохозяйственной кредитной кооперации.

На федеральном уровне в настоящее время мониторинг финансовой устойчивости и кредитоспособности кооперативов осуществляет Фонд развития сельской кредитной кооперации, но сфера его деятельности ограничена только кредитными кооперативами, являющимися его членами. Фонд устанавливает предельные соотношения собственных и заемных средств, заемных средств и сбережений, некоторые нормативы кредитных рисков и т.п., однако эти нормативы не являются обязательными и учитываются только при решении вопросов о кредитовании кооперативов Фондом. На наш взгляд, в дальнейшем по мере расширения деятельности Фонда развития сельской кредитной кооперации и его членской базы эти нормативы могут стать общепринятыми, а Фонд может осуществлять их оперативный мониторинг.

Еще одним вариантом организации мониторинга деятельности сельскохозяйственных кредитных кооперативов на федеральном уровне может стать передача этой функции Россельхозбанку. На сегодняшний день Россельхозбанк не рассматривает кредитную кооперацию в качестве серьезного партнера в силу ее недостаточного развития в большинстве регионов страны. При этом следует учитывать то обстоятельство, что в рамках реализации приоритетного национального проекта по развитию сельского хозяйства ситуация может измениться, тем более, что Россельхозбанк может использовать кредитные кооперативы в качестве своих филиалов и представительств. Очевидно, что в этом случае банк будет вынужден регулярно отслеживать их финансовую устойчивость и кредитоспособность.

Четвертым вариантом, рассматриваемым на более отдаленную перспективу, может быть создание центрального кооперативного банка, например, по типу Московского народного банка, существовавшего в дореволюционной России или кооперативных банков европейских стран. Собственниками (пайщиками) этого кооперативного банка могут являться как региональные системы кредитной кооперации, так и индивидуальные кооперативы. Соответственно, банк сможет устанавливать ориентировочные нормативы финансовой устойчивости и кредитоспособности для своих членов.

Выполнение функций мониторинга финансовой устойчивости кредитных кооперативов Министерством финансов Российской Федерации, Центральным банком России или другими федеральными структурами исполнительной власти в современных условиях вряд ли является целесообразным. Но по мере институционального формирования кредитной кооперации в стране и интеграции ее в банковскую систему возможен мониторинг и лицензирование со стороны федеральных структур, например, деятельности кооперативных банков национального и регионального уровня, кооперативных союзов, ассоциаций и т.д.

Рассматриваемые критерии и показатели финансовой устойчивости уже сегодня могут быть использованы для мониторинга финансового состояния кооператива его менеджментом или кооперативными структурами регионального и федерального уровня. Установление обязательных нормативов финансовой устойчивости и определение институтов осуществляющих функций мониторинга и лицензирования будет возможно только после принятия федерального закона о сельскохозяйственной кредитной потребительской кооперации и разработки общенациональной стратегии развития кредитной кооперации.

РОСЛЯКОВА Т.Н.

ПРАКТИЧЕСКАЯ РЕАЛИЗАЦИЯ МЕСТНОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Согласно части первой статьи 2 Налогового Кодекса РФ (далее Кодекс), властные отношения по установлению, введению и взиманию налогов и сборов в Российской Федерации, а также отношения, возникающие в процессе осуществления налогового контроля, обжалования актов налоговых органов, действий (бездействия) их должностных лиц и привлечения к ответственности за совершение налогового правонарушения, регулирует законодательство о налогах и сборах.

Определение местных налогов и общие положения о полномочиях представительных органов муниципальных образований (законодательных (представительных) органов государственной власти городов федерального значения Москвы и Санкт-Петербурга) по установлению и введению в действие местных налогов предусмотрены пунктом 4 статьи 12 Кодекса (в ред. Федерального закона от 29.07.2004 № 95-ФЗ "О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации и признании утратившими силу некоторых законодательных актов (положений законодательных актов) Российской Федерации о налогах и сборах" (далее - Федеральный закон № 95-ФЗ)).

В соответствии с пунктом 4 статьи 12 Кодекса местными налогами признаются налоги, которые установлены Кодексом и нормативными правовыми актами представительных органов муниципальных образований о налогах и обязательны к уплате на территориях соответствующих муниципальных образований, если иное не предусмотрено указанным пунктом и пунктом 7 статьи 12 Кодекса.

С 2006 года к местным налогам на основании статьи 15 Кодекса (в ред. Федерального закона № 95-ФЗ) относятся земельный налог и налог на имущество физических лиц.

Местные налоги вводятся в действие и прекращают действовать на территориях муниципальных образований в соответствии с Кодексом и нормативными правовыми актами представительных органов муниципальных образований о налогах (п. 4 ст. 12 Кодекса).

Согласно абзацу третьему данного пункта, земельный налог и налог на имущество физических лиц устанавливаются Кодексом и нормативными правовыми актами представительных органов поселений (муниципальных районов), городских округов о налогах и обязательны к уплате на территориях соответствующих поселений (межселенных территориях), городских округов, если иное не предусмотрено пунктом 7 данной статьи. Земельный налог и налог на имущество физических лиц вводятся в действие и прекращают действовать на территориях поселений (межселенных территориях), городских округов в соответствии с Кодексом и нормативными правовыми актами представительных органов поселений (муниципальных районов), городских округов о налогах.

Местные налоги в городах федерального значения Москве и Санкт-Петербурге устанавливаются Кодексом и законами указанных субъектов Российской Федерации о налогах, обязательны к уплате на территориях этих субъектов Российской Федерации, если иное не предусмотрено пунктом 7 статьи 12 Кодекса. Местные налоги вводятся в действие и прекращают действовать на территориях городов федерального значения Москвы и Санкт-Петербурга в соответствии с Кодексом и законами указанных субъектов Российской Федерации.

В соответствии с пунктом 4 статьи 12 Кодекса при установлении местных налогов представительными органами муниципальных образований (законодательными (представительными) органами государственной власти городов федерального значения Москвы и Санкт-Петербурга) определяются в порядке и пределах, которые предусмотрены Кодексом, следующие элементы налогообложения: налоговые ставки, порядок и сроки уплаты налогов. Иные элементы налогообложения по местным налогам и налогоплательщики определяются Кодексом. Представительными органами муниципальных

образований (законодательными (представительными) органами государственной власти городов федерального значения Москвы и Санкт-Петербурга) в порядке и пределах, которые предусмотрены Кодексом, могут устанавливаться налоговые льготы, основания и порядок их применения.

До введения в действие глав части второй Кодекса о налогах ссылки в статье 12 Кодекса на положения Кодекса приравниваются к ссылкам на акты законодательства Российской Федерации о соответствующих налогах, принятые до дня вступления в силу Федерального закона № 95-ФЗ (ст. 3 Федерального закона № 95-ФЗ).

В статье 4 Федерального закона № 95-ФЗ предусмотрено, что до приведения законов субъектов Российской Федерации и нормативных правовых актов представительных органов муниципальных образований в соответствие с данным Федеральным законом указанные законы и нормативные правовые акты действуют в части, не противоречащей этому Федеральному закону.

Исходя из указанных норм Кодекса и статей 3 и 4 Федерального закона № 95-ФЗ следует, что представительные органы муниципальных образований (законодательные (представительные) органы государственной власти городов федерального значения Москвы и Санкт-Петербурга) осуществляют свои полномочия по земельному налогу в соответствии с главой 31 "Земельный налог" Кодекса, по налогу на имущество физических лиц - в соответствии с Законом Российской Федерации от 09.12.91 № 2003-1 "О налоге на имущество физических лиц" (далее - Закон Российской Федерации № 2003-1) [1].

Представительные органы муниципальных образований (законодательные (представительные) органы государственной власти городов федерального значения Москвы и Санкт-Петербурга) определяют элементы налогообложения по налогу на имущество физических лиц в порядке и пределах, которые предусмотрены статьей 3 Закона Российской Федерации № 2003-1, а также имеют право устанавливать налоговые льготы и основания для их использования налогоплательщиками.

Положения абзаца третьего пункта 4 статьи 12 Кодекса, согласно пункту 2 статьи 7 Федерального закона № 95-ФЗ, со дня их вступления в силу и до 1 января 2006 года применяются исключительно в части полномочий представительных органов поселений (муниципальных районов) и городских округов, вновь образованных в соответствии с Федеральным законом от 06.10.2003 № 131-ФЗ "Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации" (далее - Федеральный закон № 131-ФЗ), по установлению земельного налога и налога на имущество физических лиц и принятию указанными представительными органами решений о введении в действие этих налогов, которые вводятся в действие не ранее 1 января 2006 года.

Вместе с тем, согласно пункту 6 статьи 8 Федерального закона от 29.11.2004 № 141-ФЗ "О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и некоторые другие законодательные акты Российской Федерации, а также о признании утратившими силу отдельных законодательных актов (положений законодательных актов) Российской Федерации" (далее - Федеральный закон № 141-ФЗ), на территориях муниципальных образований, вновь образованных в соответствии с пунктом 1 части 1 статьи 85 Федерального закона № 131-ФЗ, до 1 января 2006 года полномочия по установлению и введению в действие земельного налога осуществляются представительными органами местного самоуправления в соответствии с частью 4 статьи 84 Федерального закона № 131-ФЗ.

Согласно части 4 статьи 84 Федерального закона № 131-ФЗ, на территориях вновь образованных в соответствии с пунктом 1 части 1 статьи 85 данного Федерального закона муниципальных образований, до 1 января 2006 года полномочия органов местного самоуправления и должностных лиц местного самоуправления осуществляют органы местного самоуправления и должностные лица местного самоуправления, иные органы и должностные лица, осуществляющие на этих территориях полномочия по решению вопросов местного значения на день вступления в силу главы 12 указанного Федерального закона. Глава 12 Федерального закона № 131-ФЗ вступила в силу со дня официального опубликования этого Федерального закона (Федеральный закон № 131-ФЗ опубликован в "Собрании законодательства Российской Федерации" 06.10.2003, № 40, ст. 3822, в "Российской газете" - 08.10.2003, № 202).

По имеющейся в Министерстве финансов Российской Федерации информации, формирование представительных органов муниципальных образований в соответствии с требованиями Федерального закона № 131-ФЗ до 1 января 2006 года на всей территории России не завершится. Кроме того, в ряде муниципальных образований вновь сформированные в 2005 году представительные органы му-

ниципальных образований не смогли принять и официально опубликовать свои нормативные правовые акты до 1 декабря 2005 года [1].

В соответствии с пунктом 1 статьи 5 Кодекса акты законодательства о налогах вступают в силу не ранее чем по истечении одного месяца со дня их официального опубликования и не ранее 1-го числа очередного налогового периода по соответствующему налогу, за исключением случаев, предусмотренных настоящей статьей. Таким образом, нормативные правовые акты представительных органов муниципальных образований (законы городов федерального значения Москвы и Санкт-Петербурга) о местных налогах, вступающие в силу с 1 января 2006 года и вводящие их в действие, должны быть приняты и официально опубликованы до 1 декабря 2005 года.

Кодекс не содержит требования об обязательности официального опубликования нормативных правовых актов о налогах представительных органов поселений, муниципальных районов, городских округов в печатных средствах массовой информации, учрежденных в соответствии с Федеральным законом № 131-ФЗ органами местного самоуправления соответствующих муниципальных образований для опубликования муниципальных правовых актов или иной официальной информации.

В случае если в муниципальном образовании не учреждено свое печатное средство массовой информации для опубликования муниципальных правовых актов или иной официальной информации, полагаем возможным официальное опубликование муниципальных нормативных правовых актов о налогах в печатном средстве массовой информации, учрежденном в соответствующем субъекте Российской Федерации для обнародования (официального опубликования) правовых актов органов государственной власти этого субъекта Российской Федерации (иной официальной информации). Полагаем также возможным обеспечить опубликование (обнародование) таких муниципальных нормативных правовых актов о налогах в виде отдельного издания представительного органа муниципального образования.

Нормативные правовые акты о местных налогах принимаются вновь сформированными представительными органами городских и сельских поселений, муниципальных районов, городских округов, вновь образованных в соответствии с Федеральным законом № 131-ФЗ, если эти представительные органы успевают принять и официально опубликовать такие акты до 1 декабря 2005 года.

Указанные нормативные правовые акты представительных органов городских и сельских поселений, муниципальных районов, городских округов будут применяться в 2006 году на территориях соответствующих муниципальных образований [1].

В случае если вновь сформированные представительные органы муниципальных районов, городских округов, поселений не успевают принять и официально опубликовать до 1 декабря 2005 года свои нормативные правовые акты о местных налогах, то нормативные правовые акты о местных налогах принимаются представительными органами местного самоуправления, осуществляющими полномочия по решению вопросов местного значения на день вступления в силу главы 12 Федерального закона № 131-ФЗ, и применяются в 2006 году на территориях соответствующих муниципальных образований.

При этом на территориях муниципальных районов, в которых до 1 января 2006 года применялись нормативные правовые акты районов о местных налогах и не принимаются нормативные правовые акты представительными органами, осуществляющими полномочия по решению вопросов местного значения на день вступления в силу главы 12 Федерального закона № 131-ФЗ, муниципальных образований, входящих в состав этих муниципальных районов, а также вновь образованными представительными органами, которые не успевают принять и официально опубликовать свои нормативные правовые акты о местных налогах до 1 декабря 2005 года, применяются нормативные правовые акты представительных органов таких районов, принятые о земельном налоге в соответствии с главой 31 Кодекса и о налоге на имущество физических лиц в соответствии с Законом Российской Федерации № 2003-1.

Нормативные правовые акты о местных налогах представительных органов муниципальных образований, которые приобретают в соответствии с Федеральным законом № 131-ФЗ статус городских округов, в 2006 году будут применяться на всей территории соответствующих городских округов.

Рассмотрение налогового потенциала отдельных территорий позволило нам судить о практической области налоговых действий на этом уровне, различных налоговых режимах, их функциональном содержании, общих принципах и частных аспектах функционирующего налогового механизма

города.

Город Ростов-на-Дону, расположенный в регионе со значительным экономическим и налоговым потенциалом и умеренным уровнем финансового риска, можно отнести к числу продвинутых, поскольку его налоговая политика, целевые установки и механизм их реализации содержат элементы поиска прогрессивных решений, в части практической реализации новых видов налогов, форм налогообложения, налоговых режимов.

Проведенное исследование показало, что повлиявшими на снижение налоговой базы в области является снижение рентабельности в отраслях экономики, увеличение числа убыточных предприятий, рост суммы убытков, продолжающаяся практика безденежных форм расчетов между субъектами хозяйствования.

Поступление собственных доходов в бюджеты городов, субъектов Федерации за 2000-2005 гг. ниже уровня прошлых лет более чем на 11,8%.

Большое влияние на мобилизацию муниципальных налоговых поступлений оказывает отсутствие стабильных нормативов по отчислениям, а вернее их уменьшение по бюджетообразующим налогам.

На ряде территорий субъектов Федерации нормативы отчислений были снижены по следующим налогам: по налогу на прибыль; по НДС; по подоходному налогу.

Неналоговые поступления в структуре доходов городов местных бюджетов составляют 10-12%: средства от арендной платы, от сдачи в аренду муниципального имущества. Выпадающие доходы бюджета в связи с предоставлением льгот физическим и юридическим лицам в общей доле неналоговых поступлений составляет более 20%. Снижение собираемости налогов в регионах Российской Федерации связано с рядом объективных факторов: ухудшением экономического положения, вследствие остановки все большего числа предприятий; снижение налогооблагаемых баз; рост ставок и видов налогов.

Система региональных и местных налогов выступает составной частью налоговой системы России. Основное предназначение данных налогов - это возможность отвечать интересам как общегосударственным, так и региональным.

Таким образом, одним из направлений будущих налоговых преобразований должно стать закрепление за регионами и местными структурами (городами и поселками) стабильных квот налогов, что улучшит финансовое положение на данных территориях, повысит уровень развития производительных сил, изменит объемы финансовых потоков на субфедеральном уровне.

Анализ прогнозной динамики налоговых доходов, собираемых на территории города Ростова-на-Дону, позволил выявить их предполагаемое распределение по уровням бюджетной системы в 2005 г.: федеральный бюджет - 43%; областной бюджет - 46,3%; бюджет г. Ростова-на-Дону - 5,3%; фонды - 5,4%/

При этом отмечается почти двукратное снижение удельного веса налоговых доходов бюджета города Ростова-на-Дону по сравнению с 2004 годом

(по оценке 2004 г. - 10,0%) (рис. 1).

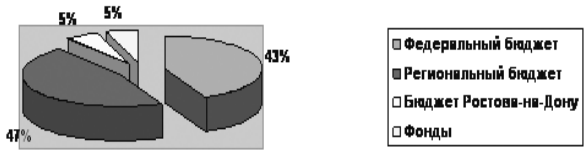


Рисунок 1. Распределение бюджетных средств г. Ростова-на-Дону .

В объеме региональных налоговых платежей г. Ростову-на-Дону принадлежит более 50% их общего объема.

В 2002 г. в результате реорганизации ряда крупных предприятий головные организации города оказались на территории других регионов, что в значительной степени повлияло на объем и уро-

вень собираемости налогов.

Рисунок 2. Структура дохода бюджета г. Ростова-на-Дону.

Сокращение налогооблагаемых баз в отдельные периоды (1993-1997 гг.) было связано с ухудшением платежеспособности предприятий региона, ростом кредиторской и дебиторской задолженности, что нередко сопровождалось полным банкротством некоторых из них.

Анализ структуры доходов городов региона показал, что налоговые доходы составляют значительную, хотя и изменяющуюся часть (рис. 2).

Поступления от налоговых и неналоговых доходов за 2003 год составили в общей сумме доходов 70,8%. По сравнению с 1998 годом они возросли на 3268,8 млн. руб. или в 2,5 раза. Все налоговые и неналоговые поступления в 2003 году поступили "живыми" деньгами, в 1998 году они составляли лишь 70,2%.

Основная часть поступлений местных бюджетов была обеспечена за счет следующих налогов: налога на прибыль, налога на добавленную стоимость, налога на доходы физических лиц, акцизов, налогов на имущество, налогов на совокупный доход, платежей за пользование природными ресурсами, налога с продаж.

Доля налоговых доходов в фактическом исполнении собственных доходов бюджетов городов за 2005 год составляет 78,4%.

Значительное влияние на объем поступаемых налоговых платежей оказывает высокая доля экспорта по Ростовской области и г. Ростову-на-Дону, являющихся на юге России основными поставщиками зерна. Так, Ростовская область поставляет за границу 63% экспортируемого Россией зерна.

Возмещение НДС по экспортным операциям снижает объем налоговых поступлений в федеральный бюджет и делает данные территории менее привлекательными для центра.

Положительным моментом в данной ситуации является увеличение возможности налогоплательщиков в уплате регионального и местного (г. Ростов-на-Дону) налогов за счет сумм возмещенного НДС.

Наиболее значительную часть собственных доходов составляют в бюджете города налоги на доходы 1381,7 млн. руб. (42%), в том числе налог на прибыль - 195,8 млн. руб. и налог на доходы физических лиц - 1185,9 млн. руб. Динамика данного налога является подтверждением не только роста цен, но и развития экономики.

Рисунок 3. Динамика поступлений от налога на доходы физических лиц.

Налог на доходы физических лиц становится наиболее динамично развивающимся налогом. Если в 1998 году по объему этот налог среди налоговых доходов занимал пятое место, то по итогам 2002 года он занимает третье место в бюджете города среди налоговых доходов.

В 2003-2005 гг. в общем объеме доходов бюджетов городов, без учета финансовой помощи, удельный вес налога на доходы физических лиц составил 36,7-41,8%. Это - самый большой по удельному весу налоговый источник (рис. 3).

Увеличение налоговых поступлений по налогу на доходы физических лиц обеспечивается реализацией трехстороннего Соглашения между Администрацией города, Федерацией профсоюзов Ростовской области и объединениями работодателей.

Акцизы занимают заметное место в формировании доходной части бюджета городов. Так, в 2005 году их доля в налоговых доходах бюджета в среднем составила 8,4%.

Проблема поиска эффективной модели местного налогообложения и выявления механизма формирования налоговых доходов муниципальных бюджетов может решаться за счет существенного увеличения собственных доходов, то есть введения в налоговую систему страны весомых по величине, реальных и удобных по мобилизации территориальных налогов.

Доходы по налогу с продаж на всех территориях региона (введен в 1998 году, отменен в 2004 году) обеспечивались изменением налогового ресурса за счет увеличения объема и стоимости реализованных физическим лицам товаров и услуг за наличный расчет, за счет ценового фактора, а также увеличения числа налогоплательщиков в связи с изменениями, внесенными в областной закон "0 едином налоге на вмененный доход для определенных видов деятельности".

Удельный вес данного налога в фактическом исполнении составил в общей сумме собственных доходов городов 7,9%, а по Ростову-на-Дону (рис. 4).

Рисунок 4. Динамика поступлений налога с продаж в бюджет г. Ростова-на-Дону.

Основанием установления бюджетных гарантий местному самоуправлению со стороны государства является отношение к муниципальному образованию как к институту государственного значения.

Анализ практики функционирования бюджетов региона, г. Ростова-на-Дону подтвердил тенденцию к перегруппировке доходов в пользу бюджетов вышестоящих уровней, в связи с чем возникла ситуация, при которой происходит расширение социальных обязательств города без адекватного перераспределения финансовых ресурсов (рис. 5).

В данной структуре не представлен отмененный налог на содержание объектов жилищной сферы, который составлял в бюджете значительную часть (в 2001 г. - 158093 тыс. руб.).

Становление многообразия новых организационно-правовых форм хозяйствования предполагало расширение экономической самостоятельности предприятий и организаций. Это обстоятельство порождало другую проблему - исполнительности и своевременности в уплате ими налогов.

Недоимщиками перед бюджетом являются 32,5% налогоплательщиков, размер недоимки предприятий в территориальный бюджет возрастает с каждым годом. Решения Правительства о предоставлении отсрочек значительно сократили доходную часть бюджета, ухудшили ситуацию в городе.

Анализ динамики общей задолженности показал, что наибольшие суммы недополучены за счет

НДС, НДФЛ, налога на прибыль. Поступление средств в бюджет города было обеспечено теми же видами налогов: НДФЛ, НДС, налога на прибыль и др. В качестве примера показана задолженность по г. Ростову-на-Дону.

Рисунок 5. Структура местных налогов и сборов, %.

Непреложным условием научно-практического поиска оптимального варианта налогообложения является не только анализ предпосылок его создания, но и прогноз влияния трансформационных процессов на налоговую систему.

Рассмотрение системы налогообложения в конкретном регионе и за конкретный период дает нам возможность оценить практические результаты работы, являющейся следствием функционирования конкретных налоговых моделей, проанализировать показатели, характеризующие развитие экономики отдельных субъектов, стратегические направления и действия участников налоговых отношений.

Направления совершенствования налоговой системы, системы налогообложения отдельных территорий обусловлены стратегическими и тактическими задачами перестройки нашего общества.

Литература.

1. Письмо Министерства финансов РФ от 03.08.2005 № 03-06-02-02/57 "Об установлении и введении в действие местных налогов и единого налога на вмененный доход" // Справочно-правовая система "Гарант".

2. www.donland.ru.

ЛЕВЧУК В. В.

ОСОБЕННОСТИ КЛАССИФИКАЦИОННЫХ ХАРАКТЕРИСТИК ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ

Современный период развития общества по-новому ставит задачи исследования экономических процессов, расставляя приоритеты согласно наиболее актуальным вопросам. В связи с этим, особую роль приобретает концептуальный анализ такого явления, как теневая экономика. Повышенное внимание к проблематике теневой экономики обусловлено ее разрушительным характером по отношению к открытой экономической среде, активизировавшемся в России в настоящее время. Несмотря на многовековую историю теневого сектора экономики, его наличие практически в любой экономической системе, первые серьезные исследования в этом направлении появились лишь в конце 70-х гг. 20 в. Одной из ведущих признается работа П. Гутмана, в которой он утверждает о нецелесообразности пренебрежения неучтенной экономической деятельностью [1]. Однако, существует ряд препятствий для целенаправленного изучения теневой экономики в целях разработки эффективной стратегии сдерживания. На наш взгляд, это не только ограниченная возможность получения точных данных относительно ее масштабов, количественных оценок и т.п., но и наличие разноплановых характеристик сущности самого термина "теневая экономика". Например, в терминологии российского законо-

дательства нет понятия "теневая экономика" и "теневой капитал", что приводит порой к диаметрально противоположным трактовкам и затрудняет практическую реализацию мер уголовного, административного воздействия [2]. Безусловно, дать четкое определение теневой экономике достаточно сложно и проблематично. Во многом это связано с тем, что многие ученые, аналитики, эксперты применяют при ее анализе индивидуализировано-интуитивный подход, отталкиваясь от избранной ими тематики исследования, подчиняясь субъективным оценкам, и, так или иначе, ограничиваясь определенными приоритетами. В то же время, данный подход является закономерным - каждому историческому периоду соответствуют конкретные масштабы и темпы роста теневой экономики, доминируют те или иные причины, обостряется ее влияние на определенные сферы общественной жизни. Например, в период 80-90-х гг. активизировались усилия контролирующих и правоохранительных органов, направленные на пресечение фиктивной, спекулятивной экономики, экономики приписок. Главным образом, воздействие было направлено на ликвидацию мошенничества в торговле (обвес, обсчет, взятки, создание искусственного дефицита в корыстных целях и т.п.), поскольку данное явление достигло колоссальных масштабов и распространилось не только на микро-, но и на макроуровне управления данной сферой народного хозяйства.

Для того чтобы вывести формулировку термина, наиболее адекватного современной экономической ситуации, необходимо проанализировать существующие подходы к определению теневой экономики, а также оценить ее воздействие на открытую (официальную) экономику.

Существует множество критериев классификации теневой экономики. Например, достаточно часто используется критерий легальности [3]. В соответствии с ним мы можем выделить следующие формы экономики:

1. Легальная деятельность - не запрещенная законом, осуществляемая в соответствии с установленными требованиями и правилами, а также виды деятельности, осуществляемые с сокрытием части прибыли или всего предприятия от контролирующих органов.

2. Неформальная - деятельность домашних хозяйств, т.е. производство товаров и услуг для собственного потребления. На наш взгляд, домашняя экономика является теневой в той части, в которой объем производимых товаров и услуг превышает потребности данного домашнего хозяйства, а излишек подвергается обмену.

3. Нелегальная (здесь же скрытая, незаконная, черная, подпольная и т.п.) - осуществляемая с нарушением правил лицензирования, а также прямо запрещенная законом деятельность по производству товаров и услуг (наркотиков, оружия и т.п.). При этом подпольная деятельность ассоциируется, как правило, с нарушением административных процедур и подвергается воздействию соответствующего законодательства, а незаконная носит криминальный характер и является объектом уголовного права.

Исходя из критерия легальности, некоторые исследователи при рассмотрении нелегальной формы теневой экономики выделяют два ее подраздела. Первый содержит некриминализованный сектор, включающий в себя "… любую экономическую деятельность, которая не противоречит имеющемуся законодательству"[4], основными причинами которой является стремление к минимизации издержек, прежде всего, налоговых. Второй подраздел объединяет различные виды криминальной деятельности, при которой скрывается не часть ее, а сам факт осуществления. При этом одним из основных причин ухода "в тень" является желание избежать насильственного прекращения деятельности вследствие ее неправомерного характера.

Однако, на наш взгляд, вряд ли возможно заключать в рамки нелегальной "любую экономическую деятельность, не противоречащую…" (и далее по приведенной цитате), поскольку сама по себе нелегальная деятельность уже предполагает нарушение законодательства - налогового, гражданского и др. Наиболее приемлемый подход предлагают Нестеров А. и Вакурин А., рассматривающие нелегальную экономическую деятельность с точки зрения общественной опасности, и выделяющие такие ее формы, как:

- криминализованную, влекущую уголовную ответственность в соответствии с действующим законодательством;

- не криминализованную, но влекущую юридическую ответственность в соответствии с нормами других отраслей права;

- не криминализованную и не влекущую юридической ответственности в связи с пробелами правового регулирования [5].

В то же время, в криминальной форме теневой экономики можно продолжить детализацию и выделить еще два направления:

- незаконная (нелегальная) деятельность, например, производство и продажа оружия, наркотиков, контрабандный ввоз/вывоз товаров, проституция и т.д.;

- экономическая преступность, рассматриваемая как деятельность, не связанная с производством и представляющая собой перераспределение созданной стоимости, например, путем хищения, мошенничества, взяточничества, грабежа, рэкета, шпионажа и пр.

Экономическую преступность вряд ли можно отнести к экономике, но разумно рассматривать как разновидность теневой деятельности, поскольку ее развитие тесно с ней связано.

Если исходить из способа регулирования экономических процессов, то можно рассматривать регулируемую деятельность как формальную (открытую) экономику, а неконтролируемую, нерегулируемую, как теневую. Этот подход позволяет детализировать теневую экономику следующим образом:

А) Скрытая экономика - деятельность легального сектора, по тем или иным причинам скрываемая от официальной статистики и государственного контроля.

Б) Нелегальная экономика - юридически наказуемая деятельность, представляющая собой прямо запрещенные законом виды экономической деятельности, а также экономику приписок, спекулятивных сделок, взяточничества, мошенничества, коррупционных связей.

В) Домашняя экономика - деятельность, представленная сферой общественного необходимого труда, который не оплачивается и находится вне сферы товарного обмена, не требующая сокрытия от контроля, рассчитанная на бездействие контролирующих и правоохранительных органов.

Очевидно, что приведенные нами выше формы теневой экономики различаются по объему вреда, причиняемого экономической сфере. В соответствии с этим можно рассматривать "легкую", "среднюю" и "тяжелую" степень теневизации экономики [6]. Первые две степени, включающие, на наш взгляд, скрытую и домашнюю экономики, хотя и не контролируются государственными органами, но находятся в пределах легальности или признаются большинством населения как допустимые. Последняя, "тяжелая" степень, предполагающая развитие нелегальной, криминальной экономики, связана с прямым нарушением законов как национальных, так и международных, и представляет собой угрозу жизни и здоровью человечества. Можно также выделить формы "теневизации"[7]:

1. Пассивная форма, когда осуществляется находящаяся под запретом, но не регламентированная законодательством деятельность.

2. Конкурентная форма, проявляющаяся при попытках предпринимателей максимизировать прибыль путем сокращения трансакционных издержек на регистрацию, лицензирование и т.п., а также путем налогоуклонения.

3. Коррупционная форма, заключающаяся в получении определенных привилегий хозяйствующими субъектами не в обход норм и правил экономической деятельности, а при заключении неформальных договоров с чиновниками.

Зачастую теневую экономику рассматривают как различные виды деятельности, направленные на формирование или удовлетворение деструктивных потребностей, культивирующих в человеке различные пороки (производство и продажа оружия, наркотиков и др.). Данный подход оставляет для изучения только нелегальный сектор теневой экономики, что значительно сужает объект исследования.

Таким образом, мы видим, что при использовании различных подходов к выявлению сущности теневой экономики, можно столкнуться с проблемой определения состава форм деятельности. Например, если отталкиваться от дефинирования теневой экономики как деятельности, противоречащей действующему законодательству, можно выделить следующие ее формы:

- нелегальная деятельность, осуществляемая без получения соответствующих лицензий, разрешений;

- скрытая деятельность, т.е. производство товаров и услуг с сокрытием части прибыли или объемов товарооборота с целью ухода от налогов;

- криминальная деятельность, предполагающая производство и реализацию прямо запрещенных законом товаров и услуг, мошеннические операции с материальными и денежными ресурсами, шантаж, шпионаж, коррупция;

- фиктивная деятельность, или так называемая экономика приписок, предполагающая завышение реальных показателей производства.

При данном подходе, на наш взгляд, неформальная (домашняя) экономика, традиционно рассматриваемая как одна из форм теневой деятельности, под данное определение не подпадает, поскольку осуществляется не в нарушение законодательства, а ввиду нерегулируемости данной сферы экономической активности.

Можно также классифицировать формы теневой экономики по мотивам сокрытия экономическими субъектами хозяйственных операций и степени контроля со стороны органов статистики. С этой точки зрения теневая экономика делится на следующие сегменты:

1. По мотивационным установкам экономических субъектов:

а) теневая деятельность, направленная на получение сверхприбыли, осуществляемая преднамеренно, сознательно укрываемая хозяйствующими агентами от статистических и налоговых органов и наносящая существенный вред экономике и социальному развитию;

б) теневая деятельность, как вынужденная в связи с несовершенством экономической среды, целью которой является поддержание минимального уровня прибыли. Такая незаконная, скрытая экономическая активность несет скорее экономический вред, но в определенной мере сглаживает разрыв между социальными слоями. Эту форму теневой экономики Э. де Сото называет "вынужденной, внелегальной"[8].

2. По охвату деятельности статистическим учетом:

а) учтенная экономика - экономическая деятельность, не отражаемая в отчетности самих экономических агентов, но учитываемая статистикой в результате специальных дополнительных расчетов;

б) неучтенная экономика - экономическая деятельность, выпадающая и из отчетов, и из окончательных статистических данных;

в) потерянная экономика - экономическая деятельность, не попадающая в отчеты в результате неполного охвата обследуемых единиц наблюдения, неосведомленности и непроизвольных ошибок экономических агентов.

В связи с этим, если использовать определение теневой экономики как совокупности не учитываемых официальной статистикой и не контролируемых обществом производства, обмена, распределения материальных ресурсов, денежных средств и иных благ, то, на наш взгляд, можно рассматривать только такие формы, как:

- скрытая экономика;
- неформальная (домашняя);
- криминальная.

В этом случае, нелегальная деятельности не включена ввиду того, что ее продукция может реализоваться открыто, но само производство товаров и услуг происходит без соблюдения установленных законом требований. Фиктивная экономика, т.е. приписки к данным бухгалтерского учета и отчетности или их искажение, представляет собой информацию, доступную органам статистки и контроля, следовательно, под данное определение не совсем подходит.

При разработке макроэкономической политики эффективным представляется классификация теневой экономики с точки зрения ее места в структуре валового внутреннего продукта. Отталкиваясь от оценки доли теневой экономики в структуре ВВП, необходимо выделить производительный и распределительный сектора. К производительной сфере относится деятельность, вносящая вклад в производство валового внутреннего продукта:

а) скрытое производство в легальной экономике; законная деятельность, скрываемая или приуменьшаемая производителями в целях уклонения от уплаты налогов или выполнения других обязательств; легальные виды деятельности, осуществляемые нелегально, например, без лицензии или специального разрешения;

б) неформальная деятельность предприятий, работающих для собственных нужд, то есть домашних хозяйств; деятельность предприятий с неформальной занятостью (временные бригады строителей и т.п.);

в) нелегальная экономическая деятельность, представляющая собой запрещенные законом производство и распространение товаров и услуг, на которые имеется эффективный рыночный спрос (производство и распространение наркотиков, проституция, контрабанда и т.п.).

Распределительный сектор содержит экономические преступления хозяйственных субъектов, скрытое от учета перераспределение теневых доходов, а также деятельность, направленную на полу-

чение необоснованных выгод и льгот субъектами хозяйствования на основе организованных коррупционных связей.

Некоторые исследователи предлагают обобщить различные формы теневой экономики, классифицированные с использованием таких критериев, как субъектный состав, сектор функционирования и сущность теневой экономической деятельности, уровень вреда, причиняемого экономике, легальность доходов и расходов, в виде следующей таблицы [9]:

Таблица. Система теневой экономики.

Формы теневой экономики	Сущность экономической деятельности	Уровень субъектов	Легальность расходов и доходов	Уровень вреда	Характер участия в производстве ВВП
Неформальная (ненаблюдаемая экономика, нерегулируемая экономика)	Деятельность домашних хозяйств, предприятий с неформальной занятостью, работающих для собственных нужд	Низший уровень – наемные работники, безработные и переселенцы	легальные расходы/легальные доходы	Легкий	производственный сектор
Нелегальная (серая, тайная, вторая экономика)	Деятельность субъектов легального сектора, скрываемая от различных форм учета	Средний уровень – хозяйственники, предприниматели и высокооплачиваемые профессионалы, связанные с деятельностью теневых структур	легальные расходы/ нелегальные доходы	Средний	производственный сектор
Криминальная (подпольная, черная, «крышуемая» экономика)	Деятельность в нелегальном секторе, прямо запрещенная законом		нелегальные расходы/нелегальные доходы	Тяжелый	производственный / распределительный сектор
«беловоротничковая» (фиктивная экономика, экономика приписок)	Деятельность должностных лиц органов власти, направленная на использование служебных полномочий в личных целях	Высший уровень – коррумпированные представители бюрократии, правоохранительных органов, банков, крупных корпораций	нелегальные доходы	Тяжелый	распределительный сектор

Вышеизложенные характеристики не являются исчерпывающими, но дают возможность объединить их в две группы, позволяющие представить иной подход к определению теневой экономики, основанный на исследовании последствий теневой деятельности. Любое общественное явление можно рассматривать с точки зрения его дихотомичности. Таким образом, воздействие теневого сектора на национальную экономику можно оценить как деструктивное и конструктивное. Утверждение о негативной роли теневой экономики в жизни общества не нуждается в конкретизации. Определенная конструктивность деятельности теневых экономических субъектов заключается в том, что они активно используют агрессивные методы конкурентной борьбы, обеспечивая высокие темпы экономического роста страны в противодействие социальному прогрессу. Тем самым они реализуют следующие функции:

- способствуют перекачке ресурсов из формального сектора в теневой и обратно, нейтрализуя конъюнктурные перепады;

- в условиях кризиса определенным образом воздействуют на социальную стабильность, обеспечивая необходимый уровень доходов населения при неформальной занятости;

- опосредованно стимулируют экономический рост, поскольку теневые доходы реализуются в формальном секторе, обеспечивая рост совокупного спроса [10].

Практически все исследователи, анализирующие проблему теневой экономики и ее роли в экономической жизни общества, останавливаются на отдельных положительных итогах теневой экономической деятельности [11] и отмечают, что при формировании определенных условий, "теневая экономика может играть и позитивную роль, компенсируя негативное влияние тех или иных диспропорций, сложившихся в экономике и обществе. В частности, опыт трансформирующихся государств показывает, что в периоды социальных и экономических кризисов теневая экономика зачастую выполняет конструктивные функции: снижает глубину трансформационного спада, нивелирует резко обозначившуюся дифференциацию доходов, снижает уровень безработицы, играет для экономичес-

ких агентов роль своеобразного оптимизирующего механизма хозяйственной деятельности в условиях незрелой рыночной инфраструктуры" [12]. Зачастую предприниматели, на вопрос о возможности успешной деятельности без нарушений действующего законодательства отвечают отрицательно, что также позволяет судить о наличии некоторой конструктивности теневых отношений.

Вышеперечисленные формы теневой экономики проявляются в разнообразных по содержанию видах экономической деятельности. Поскольку теневая экономика возникает и развивается только на основе формальной (открытой) экономики и полное ее искоренение означает гибель открытой (что, по мнению многих авторов, связано с диалектическим единством этих двух форм) [13], можно сделать следующий вывод. Основные виды теневой активности - это деятельность в сфере производства благ, их распределения, обмена и потребления как внутри национального государства, так и за его пределами. Это и скрытое производство, и незаконное производство, сбыт и потребление наркотических и психотропных средств, и производство и сбыт контрафактной продукции, нелегальная миграция населения и занятость, мошеннические перераспределения финансового капитала и т.п. Таким образом, в теневую сферу экономических отношений вовлекаются следующие элементы официальной экономики:

- основной капитал, т.е. средства производства и ресурсы;

- финансовый капитал и ценные бумаги;

- личный капитал экономических субъектов, т.е. материальные блага, находящиеся в частной и личной собственности);

- человеческие ресурсы, т.е. труд и предпринимательская активность.

Экономические субъекты, осуществляя хозяйственные операции с целью снижения налогооблагаемой базы, ограничения конкуренции, получения льгот, привилегий путем коррупционных связей, незаконного присвоения материальных благ, ухода от лицензирования и иных форм государственного контроля и т.п., вовлекаются в теневую сферу деятельности. Таким образом, можно предположить, что теневые операции, по сути, являются формальными, но реализуемыми в частных, корыстных интересах, а не в общественных интересах, и, следовательно, являются незаконными и выступают в следующих формах:

а) хозяйственные операции (технологические, производственные, трудовые, маркетинговые, сбытовые, операции по материально-техническому обеспечению, торговые и ряд других);

б) финансовые операции (расчетные, кредитные, фондовые, валютные, страховые);

в) учетные операции, связанные с осуществлением бухгалтерского, управленческого, статистического учета экономической деятельности.

На рисунке 1 представлена классификация видов теневой экономической деятельности, построенная на основе критерия участия в структуре ВВП.

В то же время, неформальная экономика, представленная деятельностью домашних хозяйств, не включена в производственный сектор (предпринимательская деятельность), поскольку в данной классификации мы учитываем и степень регистрируемости теневых отношений. Операции перераспределительного сектора хотя в чистом виде не учитываются по причине незаконности, но предстают в различных документах учета и отчетности под видом законных, т.е. в скрытой форме.

Теневая предпринимательская деятельность может проявляться в трех основных формах:

- как скрытая, но легальная деятельность;

- нелегальная и криминальная деятельность.

При этом скрытую, а также нелегальную (в своей производительной части) экономическую деятельность, предполагающую уход от контроля, учета, можно классифицировать в зависимости от объекта, находящегося в "тени":

- "теневое" предприятие, т.е. целенаправленная экономическая деятельность, имеющая организационную форму, осуществляемая на регулярной основе, но официально не зарегистрированная;

- "теневые" сделки, т.е. сокрытие отдельных хозяйственных операций от учета и контроля, проводимых на предприятиях, функционирующих на законной основе;

- "теневой" труд, т.е. использование рабочей силы без оформления трудовых договоров, либо рабочей силы, находящейся на территории государства нелегально;

- "теневые" доходы, как доходы, формирующиеся в процессе сокрытия всей или части прибыли с целью ухода от налогов и максимизации личной выгоды.

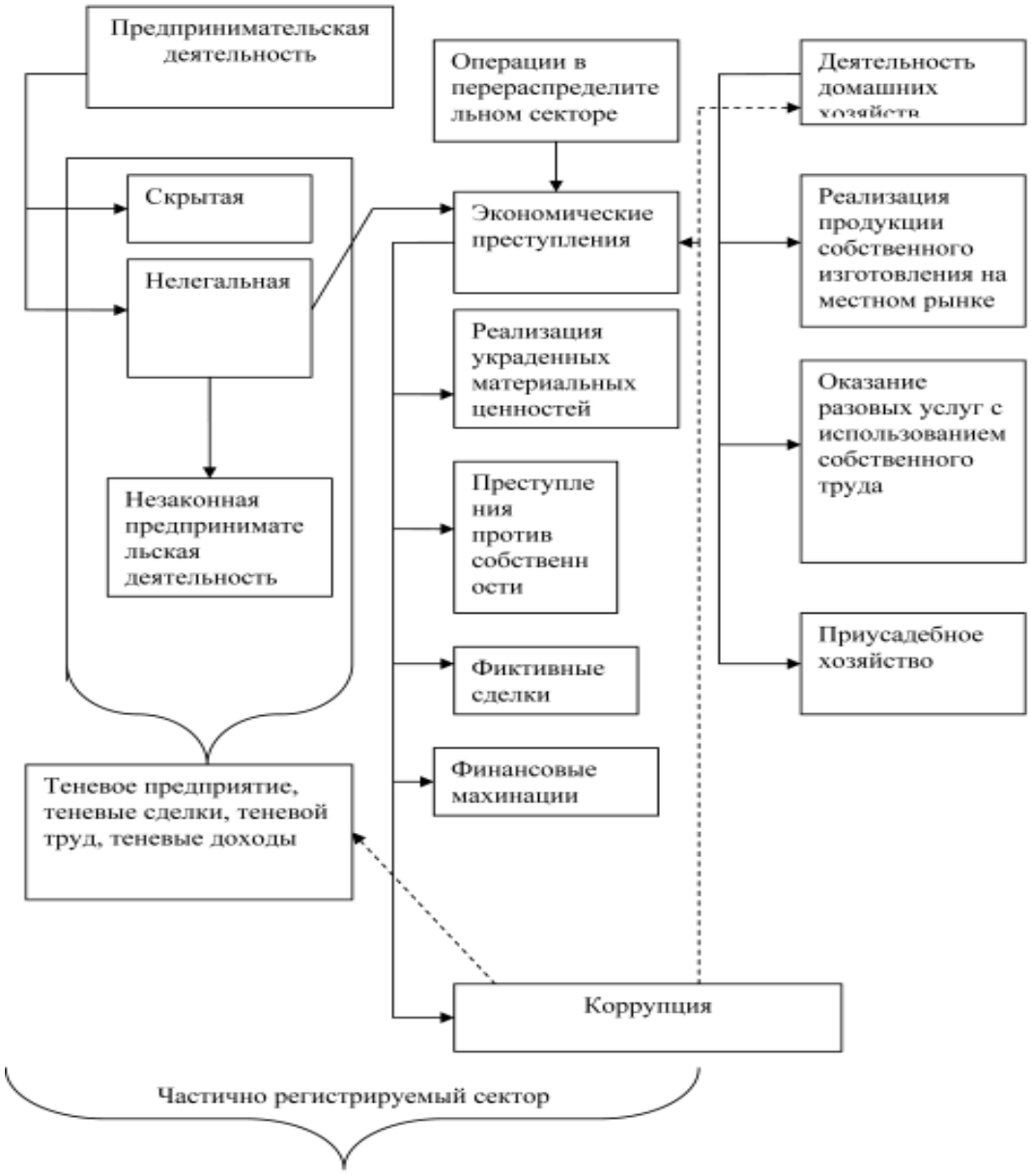


Рис. 1. Основные виды теневой экономической деятельности

Экономические преступления, являющиеся составной частью нелегальной формы теневой экономики, относятся к перераспределительному сектору, поскольку они не содержат производственного процесса, а заключаются в перераспределении (или прямом незаконном присвоении) уже созданных материальных благ.

В качестве особой формы теневой экономики выделена коррупция. Данная позиция обусловлена тем обстоятельством, что коррупционные отношения выступают одновременно формой теневой экономики, причиной роста ее масштабов, а также характеризуются прямым воздействием на осталь-

ные формы теневой экономики.

Традиционно под коррупцией понимают использование лицами, уполномоченными на выполнение государственных функций или приравненных к ним, своего статуса и связанных с ним возможностей для непредусмотренного законами получения материальных, иных благ и преимуществ, а также противоправное предоставление ими этих благ и преимуществ физическим и юридическим лицам. Некоторые формы коррупционных отношений содержатся в Уголовном кодексе РФ в главе 30 "Преступления против государственной власти, интересов государственной службы и службы в органах местного самоуправления"[14] и представляют собой:

- злоупотребление должностными полномочиями, превышение должностных полномочий, присвоение полномочий другого должностного лица в личных интересах, влекущие нарушение законных прав и интересов граждан и организаций;

- получение взятки за совершение действий, предусмотренных служебными полномочиями, за незаконные действия или бездействие в пользу лица, давшего взятку;

- служебный подлог, т.е. внесение должностным лицом, в официальные документы заведомо ложных сведений, исправлений, искажающих действительное содержание, совершенное в корыстных, личных целях.

Для того, чтобы определить причину, по которой коррупцию относят к одной из форм теневой экономики, необходимо выявить ее влияние на развитие экономических отношений. Коррупция всегда предполагает взаимосвязь двух сторон - государства и бизнеса (или домашнего хозяйства). В случае отсутствия одной из них коррупционные отношения невозможны. Коррумпированные чиновники активно воздействуют на деятельность экономических субъектов, что и определяет сущность данной категории. В связи с этим можно рассматривать коррупцию с точки зрения направленности незаконных отношений:

- административная коррупция, связанная с обычным вымогательством;

- захват государства, т.е. стремление предпринимателей управлять властными решениями в свою пользу, покупка результатов решений;

- захват бизнеса, представляющий собой неофициальное, незаконное установление чиновниками контроля над фирмами.

Все три направления коррупционных отношений взаимосвязаны между собой. Например, российский криминальный бизнес активно ассимилируется во властные структуры, получает возможность контролировать процесс государственного и муниципального управления, направлять его в соответствии со своими частными интересами. В то же время подобная ассимиляция возможна по той причине, что представители властных структур допускают ее в целях получения выгоды при осуществлении контроль за деятельностью теневых структур [15].

В качестве целей предпринимателей при организации коррупционных связей с властью можно выделить:

- стремление к получению приоритетов в приобретении и распоряжении объектами собственности, при распределении государственных заказов вне конкурса;

- пользование незаконными льготами предпринимательской деятельности;

- возможность необоснованного занижения налогооблагаемой базы;

- получение квот на реализацию сырьевых ресурсов и т.п.

Представители властных структур получают возможность:

- контролировать порядок регистрации и лицензирования предпринимательской деятельности в корыстных целях;

- создавать искусственный дефицит административных услуг в бытовой сфере;

- усиливать административные барьеры бизнесу для побуждения его представителей к неофициальным выплатам;

- регулировать предпринимательскую деятельность, принимая в ней косвенное участие через подставных лиц, и, соответственно, получать доход и т.п.

В Гражданском кодексе РФ ст. 575 "Запрещение дарения" указывается предел, в котором определенные лица, в т.ч. государственные и муниципальные служащие могут получать подарки "… в связи с их должностным положением или в связи с исполнением ими служебных обязанностей"[16]. Он равен пяти минимальным размерам оплаты труда. Однако, возникает закономерный вопрос: как часто чиновник может получать такие подарки? Если каждый раз за выполнение установленных законодатель-

ством должностных обязанностей будут приниматься подарки, то целесообразно в издержки предпринимательской деятельности включить такую статью расходов, поскольку звеньев в государственных и муниципальных структурах достаточно много и минимальные затраты на каждом из них складываются в крупные суммы.

Коррупция как форма теневой экономики характеризуется специфической взаимосвязью с остальными формами (неформальной, нелегальной, скрытой), которая проявляется в уровне воздействия на их развитие. Например, в процессе сокрытия части оборота (скрытая экономика), предприниматель отталкивается от предполагаемой возможности быть наказанным и, если уровень коррупции в данном территориальном образовании высок, он рассчитывает на "лояльность" контролирующих органов. В то же время нелегальная, криминальная деятельность и ее развитие напрямую зависит от "сотрудничества" с государственными структурами. В случае тотального контроля за производством и распространением незаконно произведенной продукции и услуг, неподкупности чиновников, уровень криминализации в теневом секторе значительно снижается, и наоборот.

Взаимодействие коррупции и домашних хозяйств определяется термином "бытовая коррупция", который означает препятствия, создаваемые чиновниками при обращении граждан с определенными просьбами в органы государственной и муниципальной власти. Здесь же имеет место и прямое вымогательство за возможность изложить свою просьбу, за процесс ее решения и конкретный результат (как правило, зависит от количества денежного вознаграждения, полученного чиновником-вымогателем).

Если рассматривать коррупцию как вид теневой деятельности, то речь должна идти о деятельности государственных и муниципальных служащих, а также должностных лиц контрольных и правоохранительных органов. Представители предпринимательства не занимаются коррупционной деятельностью, а являются ее участниками вынужденно, поскольку по каким-либо причинам должны вести свой бизнес (или его часть) в "тени", либо подвергаются незаконному давлению со стороны чиновников.

Таким образом, как форма теневой экономики, коррупция представляет собой взаимоотношения субъектов бизнеса и власти, участвующих в теневой сфере. Как вид деятельности коррупция является инициативой только носителей властных функций, дающих им возможность манипулировать экономическими процессами.

Если исходить из определения теневой экономики как экономической деятельности, то коррупция под это определение не подпадает, поскольку деятельность чиновников и предпринимателей в процессе их взаимоотношений не является экономической, а только прямо или косвенно затрагивает экономическую сферу.

В то же время, учитывая важность коррупции как фактора воздействия на уровень развития экономики, при формулировке термина "теневая экономика", необходимо включать и незаконные отношения бизнеса и власти. Макроэкономический подход к исследованию сущности теневой экономики дал возможность сформулировать определение теневой экономики с учетом коррупции. Теневая экономика - это экономическая деятельность, осуществляемая за рамками государственного контроля, направленная на получение доходов и осуществление расходов как законными, так и незаконными способами, а также с помощью неформальных связей с представителями государственных структур. Понимание сущности теневой экономики как объекта исследования, процессов, происходящих в теневой сфере, причин ее роста, а также механизма взаимодействия с официальной средой, приведет к принятию рациональных и обоснованных решений при реализации макроэкономической политики государства.

Литература

1.Гутман П. Подпольная экономика. М.: Экономика, 1977. с. 242.

2.См. подробнее: Герасимов П.А. Теневой сектор в современной российской экономике//Финансы и кредит. 2004. № 17(155). С. 59.

3.Корягина Т. Теневая экономика в СССР // Вопросы экономики. - 1990. № 3. С. 111.

4.Вяткин В.В. Экономическая преступность в финансовой сфере России на этапе трансформации (международный опыт противодействия). Автореферат на соискание ученой степени кандидата экономических наук. М., 2000. с. 8.

5. Нестеров А., Вакурин А. Криминализация экономики и проблемы безопасности//Вопро-

сы экономики.-1995.- №1.- с.135.

6.Косалс Л. Теневая экономика как особенность российского капитализма//Вопросы экономики.-1998.-№10.- с. 61.

7.См., например: Авдашева С., Колбасова А., Кузьминов Я. и др. Исследование трансакционных издержек и барьеров входа на рынки в российской экономике: Оценка возможностей интернализации трансакционных издержек и их вывод из сферы теневой экономики. М.: Высшая школа экономики, 1998; Долгопятова Т. и др. Неформальный сектор в российской экономике. М.: Институт стратегического анализа и развития предпринимательства, 1998; Радаев В. Формирование новых российских рынков: Трансакционные издержки, формы контроля и деловая этика. М.: Центр политических технологий (при поддержке CIPE), 1998.

8.См., например: Э. де Сото Иной путь. Невидимая революция в третьем мире. М.: Catallaxy, 1995.

9.Некрасов В.Н., Головко М.В. Особенности государственного воздействия на теневые процессы национальной экономики в условиях глобализации. Учебное пособие. Ростов-на-Дону, 2005. с. 20.

10.Enste D., Schneider F. Increasing Shadow Economies all over the World-Fiction or Reality?//IZA Discussion Paper.1998. №26. P.35.

11.См., например: Голованов Н.М., Перекислов В.Е., Фадеев В.А. Теневая экономика и легализации преступных доходов. Спб: Питер, 2003; Некрасов В.Н., Головко М.В. Особенности государственного воздействия на теневые процессы национальной экономики в условиях глобализации. Учебное пособие. Ростов-на-Дону, 2005; Артемьева Н.А. Развитие подходов к дефинированию теневой экономической активности в современной экономической науке/Современная глобализация и Россия. - Ростов-на-Дону, 2004; Исправников В.О., Куликов В.В. Теневая экономика в России: иной путь и третья сила. М., 1997; Косалс Л. Теневая экономика как особенность российского капитализма//Вопросы экономики.1998. №10 и др.

12.Вяткин В.В. Экономическая преступность в финансовой сфере России на этапе трансформации (международный опыт противодействия). Автореферат на соискание ученой степени кандидата экономических наук. М., 2000. с. 11.

13.Голованов Н.М., Перекислов В.Е., Фадеев В.А. Теневая экономика и легализации преступных доходов. Спб: Питер, 2003. с. 27.

14.Уголовный кодекс РФ от 13.06.96 №63-ФЗ/ Сборник кодексов РФ. Ростов-на-Дону: Феникс, 1999. с. 390-392.

15.См., например: Вакурин А.В. Коррупционные факторы в сфере государственного управления российской экономикой/Россия и мировой опыт противодействия коррупции. М., 2000. с. 107.

16.Гражданский кодекс от 30.11.94 № 51-ФЗ/Сборник кодексов РФ. Ростов-на-Дону: Феникс, 1999. с. 72.

ТКАЧЕВА О.А.

МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ: ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ

Региональный характер малого предпринимательства в современной России является одной из важнейших специфических особенностей, качественно отличающий его от зарубежного. Во всех регионах России малые предприятия на 75-90% используют местные ресурсы (трудовые, материально-технические, природные) и на 70-90% удовлетворяют потребности местного рынка с ареалом охвата от одного до трех-четырех административных районов [4, с. 59]. Малое предпринимательство в условиях трансформации экономического потенциала России в период реформ сыграло системообразующую роль в создании региональной и местной экономики. При этом становление и развитие различных форм предпринимательства во многом следствие специфических особенностей регионов. Одной из общих характеристик развития малого бизнеса в масштабах региона, федерального округа, страны является количество субъектов малого предпринимательства. Распределение малых предприятий по федеральным округам показано на рисунке 1.

При этом в регионах со сравнительно благоприятным экономическим положением, а также в крупнейших городах наблюдается реальная конкуренция малых предприятий и индивидуальных пред-

принимателей не с крупным бизнесом, а между собой, происходит их реструктурирование и рыночно стимулируемая диверсификация. В таблице 1 представлена общероссийская региональная классификация регионов, проведенная по следующим показателям: число малых предприятий (тыс.ед.); численность безработных (тыс. чел.); среднедушевой доход (тыс. руб.); плотность населения в регионе (число жителей на 1 км2); инвестиционная активность малых предприятий (млн. руб./чел.); производительность труда (млн. руб./чел.).

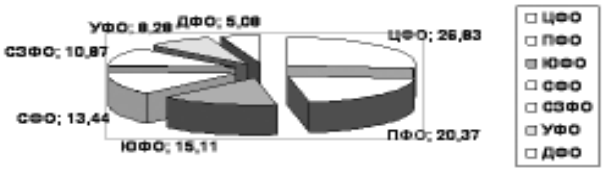


Рисунок 1. Распределение субъектов малого предпринимательства по федеральным округам.* *Составлено автором по данным НП «Московский центр развития предпринимательства».

Анализ табличных данных позволяет судить о потенциале развития малого предпринимательства в регионах и выявляет значительную неоднородность развития его сфер в целом по всем субъектам РФ.

Анализ территориальной (региональной и местной) ориентации малого предпринимательства выявил, что максимальное количество зарегистрированных малых предприятий в большинстве регионов приходится на сферу торговли и общественного питания, что связано прежде всего с относительно низкими стартовыми затратами на данные виды бизнеса и относительно быстрой оборачиваемостью капитала. На 01.01.05 г. число малых предприятий этой сферы составило 440 тыс., или 46% зарегистрированных предприятий этого сектора [6, с. 45]. При этом наибольшее их число сконцентрировано в макрорегионах с высоким уровнем социально-экономического развития - Центральном (151 тыс.) и Северо-Западном (75 тыс.) федеральных округах.

Таблица 1

Классификация 77 регионов РФ по уровню развития малых предприятий [3, с. 43]

Группы регионов по уровню развития МП	Регионы	Число регионов
Регионы с положительной тенденцией развития МП	г. Москва, г. Санкт-Петербург, Камчатская область, Магаданская область	4
Регионы со средним уровнем развития малого бизнеса (с тенденцией к снижению динамики развития в малом бизнесе)	Алтайский кр, Астраханская обл, Владимирская обл, Волгоградская обл, Вологодская обл, Воронежская обл, Иркутская обл, Калининградская обл, Калужская обл, Кемеровская обл, Краснодарский кр, Красноярский кр, Ленинградская обл, Московская обл, Нижегородская обл, Новгородская обл, Новосибирская обл, Омская обл, Оренбургская обл, Пензенская обл, Пермская обл, Приморский кр, Республика Алтай, Республика Дагестан, Республика Хакасия, Ростовская обл, Самарская обл, Сахалинская обл, Свердловская обл, Ставропольский кр, Тюменская обл, Хабаровский кр, Челябинская обл, Чукотский автономный округ, Ярославская обл.	35
Регионы, с изначально низким уровнем развития малого предпринимательства (регионы-аутсайдеры)	Амурская обл, Архангельская обл, Белгородская обл, Брянская обл, Ивановская обл, Кабардино-Балкарская Республика, Карачаево-Черкесская Республика, Кировская обл, Костромская обл, Курганская обл, Курская обл, Липецкая обл, Мурманская обл, Орловская обл, Псковская обл, Республика Адыгея, Республика Башкортостан, Республика Бурятия, Республика Ингушетия, Республика Калмыкия, Республика Карелия, Республика Коми, Республика Мари Эл, Республика Мордовия, Республика Саха (Якутия), РСО- Алания, Республика Татарстан, Республика Тыва, Рязанская обл, Саратовская обл, Смоленская обл, Тамбовская обл, Тверская обл, Томская обл, Тульская обл, Ульяновская обл, Читинская обл.	38

На втором месте по значимости для 71 региона РФ находится группа малых предприятий промышленности и строительства, удельный вес которых в общем количестве в 2004 г. составил соответственно 13,3 и 13,1%. Максимальное их распространение наблюдается в тех субъектах РФ, в которых развиты легкая, лесная и пищевая индустрии. Практически всех регионах страны малые предприятия заняты в полиграфической промышленности - 26% от их общего количества, в производстве медицинской техники (23%), в лесозаготовительной и деревообрабатывающей промышленности (19% и 16%).

Минимальный удельный вес малых предприятий наблюдается в сельском хозяйстве большинства регионов - их доля в числе всех предприятий составляет не более 5%. Нишу малых предприятий здесь заняли домохозяйства населения, на которые приходится значительная доля производства, превышающая по некоторым продуктам две трети регионального выпуска. Лидером по количеству сельскохозяйственных малых предприятий (4,3%) от общего их числа является ЮФО (см. таблицу 2).

Отраслевая структура малого предпринимательства является специфической особенностью, которую необходимо выделить при анализе развития этой сферы в России. Малые предприятия на всех территориях занимали ниши, освободившиеся после ликвидации государственной монополии на экономическую деятельность, которые не были сразу заняты крупным и средним капиталом. Отраслевая структура малого предпринимательства в каждом регионе стала прямым отражением становления местного рынка, потребительских возможностей населения и новых хозяйствующих субъектов. Распределение малых предприятий различных отраслей экономики по регионам России представлено в таблице 2.

Таблица 2

Распределение числа малых предприятий отдельных отраслей экономики по регионам Российской Федерации на начало 2004 г. [5, с. 25-26]

	Число пред приятий всего, тыс.	в процентах от числа предприятий в регионе				
		промышленность	сельское хозяйство	строительство	транспорт	торговля и общественное питание
Российская Федерация	**890,9**	**13,3**	**2,0**	**13,1**	**2,5**	**46,8**
Центральный федеральный округ	322,2	11,3	1,4	11,5	2,0	48,9
Северо-Западный федеральный округ	136,1	15,1	1,1	13,0	3,3	46,4
Южный федеральный округ	94,4	14,8	4,3	13,9	2,5	46,3
Приволжский федеральный округ	148,3	13,3	2,1	15,3	1,9	46,8
Уральский федеральный округ	57,8	13,5	2,0	16,2	2,1	41,2
Сибирский федеральный округ	98,9	14,7	2,5	12,5	2,7	47,0
Дальневосточный федеральный округ	33,2	18,2	3,0	13,7	5,1	38,3

Отраслевой анализ малого предпринимательства позволил сделать вывод, что этот сектор имеет в ряде отраслей явные конкурентные преимущества относительно крупных, занимая доминирующее положение по численности и объему выручки - это розничная и оптовая торговля, общественное питание и сфера услуг. В промышленности, связи, транспорте доля малого предпринимательства незначительна. Однако в ряде отраслей, например в строительстве, показатели его эффективности выше, чем показатели крупного и среднего предпринимательства. Так, если фондовооруженность малого предпринимательства ниже во всех отраслях, то фондоотдача в большинстве основных отраслей - в общественном питании, строительстве, сельском хозяйстве и непроизводственной сфере - выше, чем аналогичные показатели крупного и среднего предпринимательства [11, с. 64].

Существенная региональная дифференциация малого предпринимательства проявляется по числу занятых, объемам производства и производительности труда. Высокая производительность труда на

малых предприятиях отмечается в регионах, где преобладают малые предприятия промышленности, строительства и транспорта. На уровне федеральных округов наибольшие показатели выработки отмечены в Уральском (150 тыс.руб. продукции на 1 занятого) и Дальневосточном (140 тыс.руб.) округах с высокими долями в отраслевой производственной структуре промышленного и строительного комплексов. В Приволжском федеральном округе отмечен самый высокий средний объем производства в сельском хозяйстве (более 700 тыс.руб.). В ЮФО отмечены успешно функционирующие транспортные малые предприятия, средний объем производства на 1 занятого в которых - более 2000 тыс. руб., тогда как в Сибирском округе - около 600 тыс.

Таким образом, анализ статданных и аналитических отчетов позволяет сделать вывод о значительной региональной дифференциации отраслевой направленности малых предприятий в зависимости от специализации хозяйства региона и его экономико-географических параметров. Сложившаяся территориальная специализация малых предприятий позволила им дополнить "большую" экономику и сформировать относительно целостную, комплексную структуру хозяйства регионов и муниципальных образований.

Однако малому предпринимательству всех регионов свойственны определенные недостатки. Проведенный автором анализ новейшей экономической литературы, программных и информационно-аналитических документов федеральных и региональных органов власти, а также данных социологических опросов предпринимателей позволил выявить имеющиеся на современном этапе проблемы малого предпринимательства (в частности см.: [1; 7, с. 4–15; 8, с. 49–85; 2; 9; 10]).

Таблица 3

Проблемы малого предпринимательства в современной России

Внутренние (по опросам предприним ателей)	– низкий уровень корпоративной, предпринимательской, инвестиционной и инновационной культуры, культуры менеджмента: некомпетентность руководителей и отсутствие управленческого опыта; несбалансированный опыт: недостаток опыта в маркетинге, финансах, снабжении и производстве; отсутствие опыта работы в отрасли; небрежность в ведении дел, мошенничества.
Внешние	– неразвитость правовой системы и отношений собственности, недостатки законодательно-правовой базы, слабая защищенность предпринимателя, зависимость от чиновников; – недостаточная определенность и непредсказуемость макроэкономической ситуации; – несовершенство финансовой инфраструктуры; дефицит организацтонно-проработанных и апробированных механизмов и структур финансового обеспечения малых предприятий, трудности размещения и доступа к внешнему финансированию, трудности получения кредита и высокая кредитная ставка; – недостатки в сфере налогообложения малых предприятий; – недостатки в разработке и трудности в реализации региональных нормативных актов, региональных программ развития малого предпринимательства; – разобщенность действий регионов как в плане обмена информацией и опытом по развитию малого предпринимательства, так и в организации практического хозяйственного взаимодействия предпринимателей различных регионов между собой; – низкие темпы процесса создания инфраструктуры малого бизнеса; – низкие темпы увеличения числа малых предприятий, особенно в производственной сфере вследствие невыгодности производства, недостаток производственных площадей и материальной базы, получение права на аренду помещений и земельных участков; – проблема предоставления малым предприятиям государственных и муниципальных заказов; – недоверие западных партнеров; отрицательное отношение к предпринимателям со стороны населения.

Изучение и анализ материалов конференций и круглых столов, посвященных проблемам функционирования малого предпринимательства и совещаний различных научных и экспертных организаций (Российской ассоциации развития малых предприятий, Российского профсоюза работников

малого и среднего бизнеса, Федерального фонда поддержки малого предпринимательства, Центра развития малого и среднего бизнеса АНХ при Правительстве РФ, Совета по поддержке малого и среднего предпринимательства при Председателе Совета Федерации Федерального Собрания РФ и т.д.) позволило автору выделить основные направления, по которым эксперты, аналитики и политики определяют его перспективное развитие в России:

1) в сфере законодательства:

- инвентаризация и совершенствование существующей нормативно-правовой базы малого предпринимательства в русле формирования новой модели государственного регулирования этого сектора;

- внесение дополнений и изменений в Налоговом и Бюджетном кодексе РФ и других областях права в соответствии с ФЗ "О государственной политике в области развития малого и среднего предпринимательства в РФ";

- применение положительного зарубежного опыта управления сферой малого предпринимательства;

- учет в нормативно-правовом механизме законодательных инициатив, поступающих от предпринимательского сообщества;

2) в сфере государственной поддержки малого предпринимательства:

- государственная поддержка должна проводиться в условиях разграничения полномочий между федеральными органами власти, органами власти субъектов РФ и муниципальных образований;

3) в сфере взаимодействия с экономическими субъектами и обществом:

- совершенствование механизмов взаимодействия малых, средних и крупных предприятий страны, укрепление делового сотрудничества регионов РФ;

- политика переориентации экономической реформы на цели поддержки производства и ее социальная направленность должны создать базисные условия развития и организации малых предприятий в различных хозяйственных сферах, ослабить теневой и криминальный характер его развития.

4) в сфере экономики:

- осуществление качественного анализа экономики МСП;

- изучение бюджетообразующей составляющей малого предпринимательства, его налогооблагаемой базы в разрезе отраслей в соответствии с критериями, параметрами, объемами и функциями различных видов бизнеса;

5) в производственной сфере:

- формирование государством экономико-правовыми, социальными и организационными мерами предпринимательской среды с приоритетом производственного инновационного предпринимательства.

Анализ причин, определивших динамику индикаторов развития малого предпринимательства, позволяет сделать вывод о том, что на данном этапе этот сектор достиг того уровня, которого позволили ему достичь современная институциональная и экономико-правовая среда современной России. Кроме того, при сохранении существующих тенденций малое предпринимательство в России будет отставать от потребностей динамично развивающейся рыночной экономики, что не позволит реализовать предпринимательский ресурс общества для решения макроэкономических и социальных задач. Существенное повышение этого уровня возможно при кардинальных социально-экономических изменениях и смене парадигмы развития страны.

Позитивные изменения в развитии сферы малого предпринимательства возможны в условиях оптимизации системы государственной поддержки этой сферы и механизмов взаимодействия субъектов малого предпринимательства с крупными предприятиями и инфраструктурными организациями,

В сложившихся условиях особое значение приобретает активизация деятельности государственных и муниципальных структур республик, краев, областей, регионов России по мобилизации внутренних резервов и собственных ресурсов с целью преодоления кризисных явлений в развитии сферы малого предпринимательства большинства российских регионов, приоритетные направления деятельности которых представлены на рис. 2.

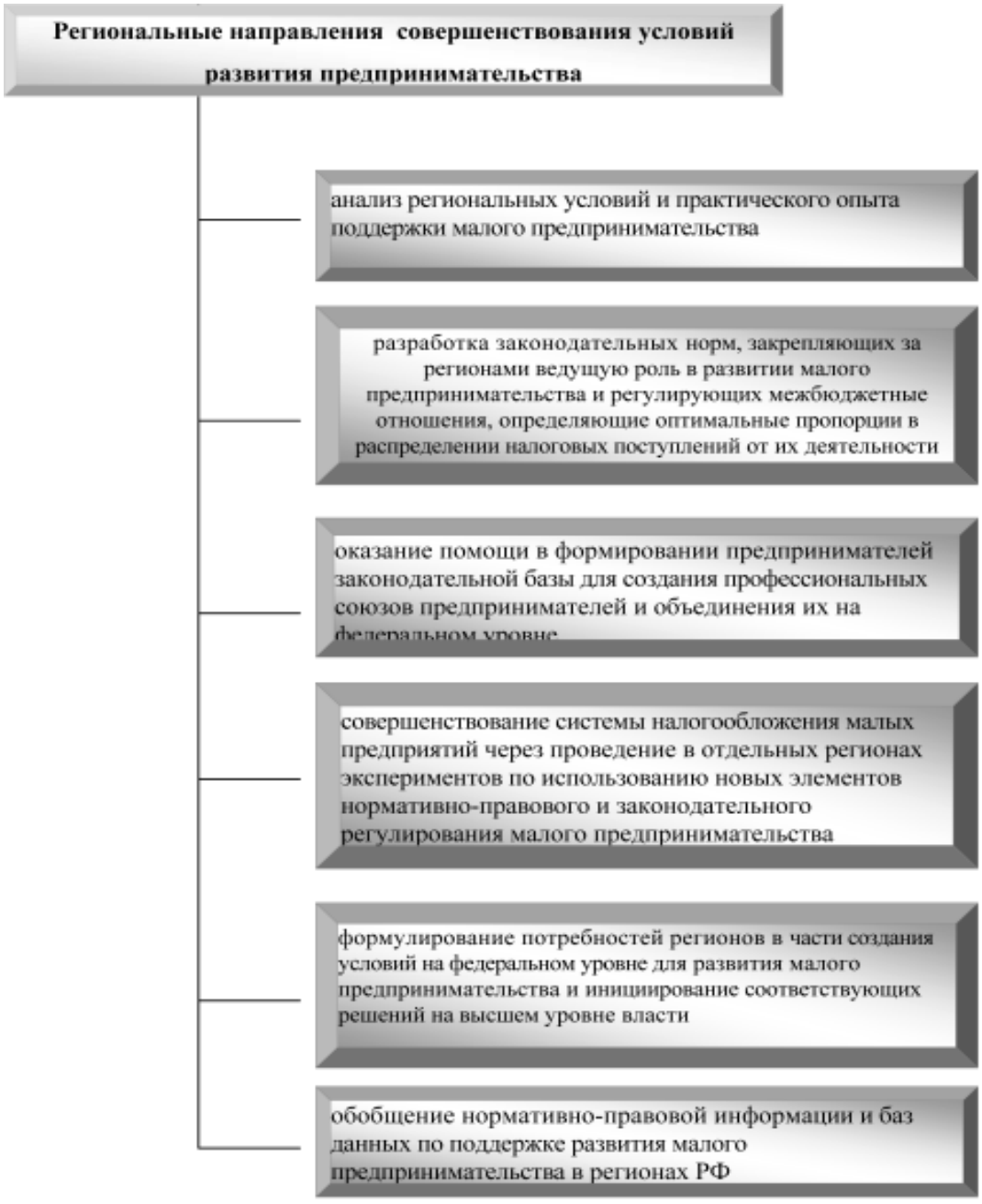


Рисунок 2. Региональные направления совершенствования условий развития предпринимательства.*

*Составлено автором на основе анализа экономической литературы

Литература.

1. Афанасьева Т., Буев В. Анализ состояния внешней среды малого предпринимательства в России (на примере 6 регионов). М.: АНО "ИКЦ "Бизнес-Тезаурус", 2005.

2. Заявления, высказывания, мнения членов Правительства РФ (с 27.10.04 по 02.10.04 г.). М.: Республиканский центр развития предпринимательства, 2004.

3. Ильшев А., Демчук О. Интегративные процессы в сфере малого бизнеса региона // Региональная экономика: теория и практика. 2005. № 5.

4. Калмакова И. Региональные особенности развития малого бизнеса // Российское предпринимательство. 2005. № 3.

5. Малое предпринимательство в России. 2004: Стат.сб. / Росстат. М., 2004.

6. Малое предпринимательство в России. Сб. Федеральной службы государственной статистики. М., 2005.

7. Малый и средний бизнес в России: проблемы и перспективы развития // Региональная экономика: теория и практика. 2005. № 8.

8. Ореховский П. Широнин В. Малое и среднее предпринимательство в России // Общество и экономика. 2005. № 12.

9. Предпринимательский климат в России: проблемы и перспективы. Материалы круглого стола. М.: Институт открытой экономики, 2004.

10. Проблемы и перспективы развития малого предпринимательства (по итогам соцопроса). Ростов н/Д: ООО "Лео", 2004.

11. Слепокуров С. Малые предприятия: сравнительная эффективность // Экономист. № 7. 2004.

МУРУГОВ Е.И.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИЙ

Платежеспособность выступает одной из важнейших характеристик финансово-хозяйственной деятельности организаций в условиях рыночной экономики. Чем выше устойчивость предприятия, тем более оно независимо от неожиданного изменения рыночной конъюнктуры и, следовательно, тем меньше риск оказаться на грани банкротства.

Учитывая то обстоятельство, что в условиях рыночных отношений невыполнение договоров может привести к гибели многих предприятий, вопросы управления платежеспособностью приобретают все большую актуальность, что связано с необходимостью создания комплексной системы, обеспечивающей управление платежеспособностью предприятия как имущественного комплекса, мониторинг ресурсов на основе денежных потоков, создание сетевой системы управления платежеспособностью в разрезе фракталов пространства и времени.

Исследование форм и методов управления платежеспособностью, риском, рисковыми активами, разработка системы показателей и управления ими, выработка оперативных, тактических и стратегических решений проводились автором в условиях системной разбивки информационной базы на три уровня:

1) сетевая экономика и ее характеристика;

2) концепции управленческого учета платежеспособности предприятия;

3) учетно-аналитические механизмы, используемые в управлении оперативными, тактическими и стратегическими процессами.

При этом в качестве признаков целостности учетной системы управления платежеспособностью выделены следующие позиции:

- используемые системы бюджетирования;
- методы учета денежных потоков;
- методы организации и использования управленческой отчетности;
- внутренний и внешний аудит;
- аналитическое отражение в двух аспектах: категории отчетности и виды деятельности;
- методы определения эффективности.

Указанные позиции привели к необходимости разработки концептуального подхода к управлению платежеспособностью современных предприятий.

При использовании и формировании концептуального подхода к управлению платежеспособностью необходимо учитывать действующую систему регулирования бухгалтерского учета, то есть отношения между государством, обществом и рынком.

Уровень отношений между государством, обществом и действующими предприятиями на рынке оказывает влияние на организацию учета риска, инфляционных процессов, прогнозирование платежеспособности и т.д.

Концептуальный подход к управлению платежеспособностью должен учитывать соотношение между денежной массой и скоростью ее оборота на микро-, мезо- и макроуровнях, с одной стороны, и уровнем цен на вновь созданную стоимость, то есть соблюдать уравнение обмена - уравнение, согласно которому произведение величин денежной массы на скорость обращения денег равно произведению уровня цен на реальный национальный продукт [3, с. 15].

В связи с этим должен приниматься во внимание объем денежной массы, так как ее значительный рост может привести к гиперинфляции, когда в соответствии с МСФО-29 "Финансовая отчетность в условиях гиперинфляции" необходимо пересчитывать отчетность на уровень инфляции.

По данным ЦБ РФ, объем денежной массы в России в 2005г. уменьшился в течение мая на 1,3%, а с начала года - на 2,3%, составив на 1 июня 2005г. 1 трлн. 869,5 млрд. рублей.

Система управления платежеспособностью затрагивает практически все стороны деятельности людей: менеджмент, инвестирование, финансирование, взаимодействие, движение капитала, экономический рост, экономическую информацию, бухгалтерский, управленческий, налоговый учет, хеджирование, аудит и оценку эффективности.

Все вышесказанное требует разработки концептуального подхода к управлению платежеспособностью предприятия исходя из двух позиций:

- установление определенных элементов концептуального подхода к системам управления платежеспособностью организаций;

- систематизация ныне действующих систем управления.

В разработанном концептуальном подходе к управлению платежеспособностью представлены пять систем:

1) системы коэффициентов;

2) системы моделей;

3) системы, построенные на анализе баланса;

4) системы производных балансовых отчетов;

5) сетевая система информационного обеспечения управления.

Система обеспечения управления платежеспособностью возникла с появлением статической системы учета и основывалась на основном коэффициентном соотношении, то есть на отношении активов предприятия к обязательствам перед кредиторами, что отражалось в виде показателя стоимости активов, приходящихся на 1 рубль кредиторской задолженности. Система коэффициентов постоянно совершенствовалась, особенно после внедрения в практику динамического баланса. Постепенно характер коэффициентов стал отражать экономическую политику государства, что определялось как их количеством, так и их качеством:

- в США коэффициенты были направлены на обеспечение интересов акционеров: имущественное положение характеризуется 5 коэффициентами; оценка финансового положения - 7; оценка финансовой устойчивости - 8; оценка деловой активности - 12; рентабельности - 6;

- в Германии коэффициенты были направлены на обеспечение интересов банков - 38;

- во Франции коэффициенты решали проблемы императивного планирования экономики и решения социальных проблем - 27.

В российских условиях основные направления по искажению отчетности связано с широким распространением "черного нала", когда до 60% выручки не отражается в доходах, но расходы списываются, что приводит к занижению прибыли, в то время как в западных компаниях агрессивность, наоборот, направлена на завышение прибыли.

И, кроме того, система коэффициентов, используемая в России, скопирована с американской системы, а о защите интересов акционеров не может быть и речи, так как в течение десяти лет многие акционерные компании не выплатили ни копейки дивидендов (ОАО "Киноавтоматика", ОАО "Гло-

рия Джинс" и др.), кроме того, до 25% предприятий Ростовской области имеют отрицательную стоимость бизнеса, то есть отрицательные чистые активы.

Коэффициенты широко используются в различных экономических ситуациях:

- анализ трендов определенных финансовых коэффициентов (отношение потока денежных средств к сумме обязательств, отношение чистой прибыли к сумме активов);
- использование стратегического производного балансового отчета;
- анализ финансовой зависимости (показатели левириджа);
- низкое качество управления и др.;
- использование хеджированного производного балансового отчета;
- управление активами и заемным капиталом;
- использование показателя дюрации;
- управление активами и пассивами (денежными потоками, дебиторской и кредиторской задолженностью);
- управление активами и обязательствами.

Во многих случаях используется необоснованная система отчетности, что приводит к еще большему искажению отчетности и невозможности принятия обоснованных тактических и стратегических решений, а, в отдельных случаях, и оперативных.

В результате, более 30 лет назад появилась система моделей для оценки финансового положения, возможности банкротства и других экономических ситуаций.

Система моделей возникла для обеспечения информационных баз управления экономическими процессами в 50-е гг. XX века.

В результате, за прошедшие после этого 50 лет было создано около 300 моделей, которые внесли значительный вклад в развитие бухгалтерского учета: модели центров ответственности (Д. Хиггинс), модели форм счетоводства (английская, американская, российская тройка и т.д. более 10), модели бухгалтерского баланса (более 30, в том числе И.Н. Богатая, Б. Больцано, Р.Я. Вейсман, А.М. Галаган, П. Гарнье, О.И. Кольвах, Г.Е. Крохичева, Я.В. Соколов, В.И. Ткач, и др.), модели управленческого учета, модели прогнозирования банкротства (Э. Альтман, В.В. Панков).

Бухгалтера-практики и ученые систематически использовали модели, так как иначе бухгалтерский учет невозможно представить, ведь он является артефактом [лат. artefactum - искусственно сделанное], то есть в широком смысле слова - это процесс или образование, не свойственнее изучаемому объекту и возникающее обычно в ходе его исследования под воздействием самих условий исследования, а в бухгалтерском учете модель является основой исследования.

Бухгалтерские системы моделей основаны на использовании принципов бухгалтерского учета:

- денежные средства / чистые пассивы;
- продолжение деятельности;
- начисления / соответствия;
- осторожности, основанной на использовании принципа импаритета;
- существенности;
- оценки;
- статики / динамики.

В третью группу включены системы управления платежеспособностью, построенные на анализе баланса.

При этом в основу баланса положено основное балансовое уравнение:

$$А = К - П,$$ где А - активы; К - капитал; П - пассивы.

Постоянный капитал равен:

- уставный капитал;
- добавочный капитал;
- резервный капитал;
- чистая прибыль;
- долгосрочный заемный капитал.

Основой анализа баланса является расчет агрегированного показателя чистых активов следующим образом:

$$ЧА = А - О,$$ где ЧА - чистые активы; А - активы; О - обязательства.

Для финансовых аналитиков важно правильно организовать финансовую проверку компании,

обращая внимание на следующие аспекты: прибыльность, эффективность использования активов и чистых активов, платежеспособность, состояние резервной системы, использование капитала. Обычно для этого используется система коэффициентов или система агрегатов коэффициентов, но как отмечают К. Феррис и Б. Пишеро, получить единую методику для проведения всеобъемлющей финансовой проверки - довольно сложная задача.

Кроме того, на вопрос, является ли баланс полным, довольно трудно ответить. В нем должны быть отражены:

- в активе все независимо оцененное и находящееся в обороте имущество;

- в пассиве все будущие обложения, которые можно ожидать и которые могут повлиять на безопасность предприятия [7, с. 424];

- по данным баланса нельзя определить реальную стоимость имущества в виде дезагрегированного покупателя чистых пассивов.

Более целесообразно проводить анализ по данным Главной книги, а не бухгалтерского баланса, так как:

- в Главной книге представлены дезагрегированные показатели;

- приведены данные по каждому счету;

- опытные аналитики и аудиторы проводят анализ по данным Главной книги и находят основные ошибки.

Бухгалтерский баланс составляется без учета факторов риска, поэтому анализируемая по его данным информация далека от реальности.

Четвертой системой управления платежеспособностью организаций является использование комплекса производных балансовых отчетов: дифференциального, дисконтированного и иммунизационного.

Многие исследователи учета и бухгалтеры подчеркивали важность и необходимость использования системы балансов в управлении экономическими процессами (Н.А. Бреславцева, Г.Е. Крохичева, Ж. Ришар, В.И. Ткач и др.).

В этом отношении представляет интерес вывод профессора Ж. Ришара, считающего, что многочисленность балансов позволяет "узаконить" непримиримые противоречия во взглядах на основные факторы богатства и методы экономического и финансового анализа [6, с. 146], что проявляется при исчислении чистых активов и чистых пассивов как агрегированных и дезагрегированных показателей собственности.

Дезагрегирование информации - новый вид раскрытия, возникший с усложнением предпринимательского мира и ростом потребностей пользователей в более полных данных. Это новое и трудное направление, требующее разработки новых методов оценки (измерения) и отражения во временных горизонтах (инвестиционные, инновационные, стратегические).

Баланс, так же как и инвентаризационная опись, представляет собой отражение имущества, обязательств и собственного капитала организации. При составлении баланса на основе инвентаризационной описи и записей на счетах анализируются собирательные счета, формируются соответствующие статьи баланса, а также статьи, содержащие остатки имущества и обязательств на конец отчетного периода [1, с. 65], что позволяет определить финансовый результат многими способами:

- по данным инвентаризации, путем сравнения остатков активных и пассивных счетов;

- исходя из остатков балансовых счетов;

- путем сопоставления доходов и расходов и корректировкой их на изменение производственных ресурсов;

- по данным производных балансовых отчетов путем гипотетической реализации активов и удовлетворения обязательств.

Теория гипотетического обнулирования предполагает гипотетическую реализацию активов и гипотетическое удовлетворение обязательств, в результате чего в активе остается однородная денежная масса, а в пассиве - соответствующие им источники. В случае отрицательной работы организации в активе остаются убытки, а в пассиве отрицательный капитал, часть неурегулированной задолженности.

Бухгалтерский баланс отражает показатели прибыли и собственности в ретроспективе, а производные и финансовые балансы позволяют ответить на эти вопросы на качественно ином уровне:

- своевременно;

- с учетом влияния риска;
- с акцентом на состояние резервной системы;
- представление информации в многовариантном аспекте (во фракталах времени и пространства);
- представление информации, связанной с трансформационными процессами, реорганизационными процедурами и т.д.;
- акцентирование внимания на трансформации информации по видам деятельности (основная, инвестиционная, доверительное управление, внешнее управление, реорганизационная, спонсорская, внереализационная и т.д.);
- получение систематизированной информации по состоянию платежной и резервной системы предприятия.

С помощью производных балансовых отчетов можно отразить гудвилл, синергетический эффект и т.д., чтобы определить их влияние на финансовое положение.

Сетевые системы управления информационными потоками появились под влиянием двух основных факторов:

- созданием и развитием компьютерных сетей;
- развитием финансового инжиниринга.

В 1980-х гг. финансовый инжиниринг приобрел огромную популярность, и хотя сейчас он стал менее распространен (уменьшилось число поглощений), следует ожидать его нового подъема к концу этого десятилетия. Использование производных финансовых инструментов и стратегического хеджирования может трансформировать наши представления о формировании акционерной стоимости крупных компаний [5, с. 241].

Концептуальный подход к управлению платежеспособностью организаций сводится к тому, что установленные пять систем управления платежеспособностью характеризуются тринадцатью элементами:

- релевантность информации;
- теория баз оценки;
- учет уровня риска;
- учет инфляционных процессов;
- предсказуемость систем управления платежеспособностью;
- генерирующие единицы, приносящие наличность;
- система бюджетирования;
- учет денежных потоков;
- система управленческой отчетности;
- аудит;
- вопросы стратегического и управленческого учета;
- аналитическое отражение информации;
- оценка эффективности.

Релевантность информации предполагает, что представленная пользователям информация соответствует их запросам:

- позволяет достигнуть поставленные пользователем цели;
- обеспечивается понятие значения информации и принимаемых на ее основе решений;
- обеспечивается достижение поставленных практических целей.

Теория баз оценки разрабатывалась многими исследователями в двух направлениях:

- способы оценки объектов бухгалтерского учета;
- изменение стоимости денег во времени.

Все дело в том, что финансовая бухгалтерия имеет два измерения: оценка и время, ситуационная бухгалтерия добавляет к ним в качестве измерителя экономические ситуации, а сетевая бухгалтерия получает и представляет пользователям информацию во временных горизонтах.

В бухгалтерском учете, анализе и аудите функционирует и может быть использовано до 50 различных оценок, а система производных балансовых отчетов значительно расширяет базы оценки.

В соответствии с МСФО 32 "Финансовые инструменты: раскрытие и представление" и 39 "Финансовые инструменты: признание и оценка" и их интерпретациями вводится оценка по справедливой стоимости, которая может быть представлена как рыночная стоимость учитываемых объектов в текущей оценке, то есть с учетом временной стоимости денег.

Одной из основных современных проблем бухгалтерского учета является учет уровня риска. В контексте нашего исследования может быть использован хеджированный производный балансовый отчет, предложенный В.И. Ткачем, Г.Е. Крохичевой, что позволит обеспечить управление риском, определение зон риска, принятие решений по его нивелированию и преодолению.

С точки зрения Р.К. Мертона и З. Боди процесс управления риском - это систематическая работа по анализу риска в той или иной сфере деятельности, выработке и принятии соответствующих мер для его минимизации [2, с. 563], и определения стоимости рисковых активов.

В системе управления платежеспособностью и хеджирования этих процессов стоимость чистых активов институциональной единицы должна быть определена с учетом риска.

В связи с этим можно привести пример из банковской системы Японии. Когда японские банки привели стоимость капитала в соответствие с требованиями Банка международных расчетов на уровень риска, то есть сократили прирост собственного капитала на 45%, они обнаружили, что, продав некоторые из своих акций, они могут учесть 100% прироста стоимости акций при расчете показательной достаточности капитала. Это подтолкнуло банки к продаже акций, что привело к ускорению продаж на японском фондовом рынке [4, с. 666] и к ускорению финансового кризиса.

Учет инфляционных процессов исключительно важен и определяется требованиями МСФО-29, который требует внесения поправок на инфляцию при определенных условиях, в частности, при наличии гиперинфляции.

Все это требует определения текущей стоимости, то есть реальной стоимости денег с учетом времени их поступления или оттока на определенный момент в настоящее или будущем.

Системы управления платежеспособностью требуют обеспечения предсказуемости:

- прямое прогнозирование: обеспечение управления прогнозами;
- косвенное прогнозирование: базируется на данных прошлых периодов;
- наличие и использование ключевых показателей в виде чистых активов и чистых пассивов.

Предсказуемость возможной информации должна основываться на бухгалтерском балансе на отчетную дату и построенном на его базе прогнозном производном балансовом отчете.

Концептуальный подход к системам управления платежеспособностью предприятия строится на классификации генерирующих единиц, приносящих доход, в четыре группы: центры ответственности, сегменты деятельности, сегменты рынка, виды деятельности.

Системы управления платежеспособностью должны обеспечить возможности бюджетирования, то есть составления прогнозного и виртуального производного балансового отчета.

Учет денежных потоков в соответствии с концепцией управления платежеспособностью обеспечивается использованием дисконтированных и дифференциальных производных балансовых отчетов.

Система управленческой отчетности может быть представлена и организована на базе использования фактических производных балансовых отчетов (органические, актуарные, иммунизационные, хеджированные).

Концептуальный подход автора к управлению платежеспособностью организаций предусматривает аналитичность отражения информации по двум позициям: категориям отчетности по движению денежных средств и видам деятельности.

В соответствии с Международным стандартом бухгалтерского учета IAS 7 "Отчет о движении денежных средств" приведены основные категории, по которым необходимо отражать движение денежных средств: операционная деятельность, инвестиционная и финансовая деятельность, операции с иностранной валютой, непредвиденные статьи, проценты и дивиденды, налог на прибыль, приобретение или продажа дочерних компаний и малых структурных единиц предприятия.

В соответствии с интернациональной моделью финансового учета видами деятельности, по которым определяются результаты, являются: основная, доверительное управление, внешнее управление, реорганизационная деятельность, спонсорская деятельность, операционная, внереализационная, чрезвычайная, инвестиционная, финансовая.

Рассмотренный концептуальный подход к управлению платежеспособностью организаций основывается на возможности определения и использования показателей чистых активов и чистых пассивов на основе системы производных балансовых отчетов и сетевой информационной системы, что соответствует потребностям учетно-аналитического обеспечения управления современными предприятиями.

Литература.
1. Бетге Й. Балансоведение. М.: Бухгалтерский учет, 2000.
2. Боди З., Мертон Р. Финансы: Учебное пособие. М.: Издательский дом "Вильямс", 2000.
3. Долан Э.Дж., Линдсей Д.Е. Рынок - макроэкономическая модель. СПб.: Автокомп, 1992.
4. Кидуэлл Д.С., Петерсон Р.Л., Блэкуэлл Д.У. Финансовые институты, рынки и деньги. СПб.: Питер, 2000.
5. Кох Р. Менеджмент и финансы от А до Я. СПБ.: Питер, 1999.
6. Ришар Ж. Бухгалтерский учет: теория и практика. М.: Финансы и статистика, 2000.
7. Шмален Г. Основы и проблемы экономики предприятия. М.: Финансы и статистика, 1996.

ЧЕЧЕНОВ А.А., КАЛОВ З.А., КУРШАЕВА Ф.М., МАЗЛОЕВ Р.Б.

ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ МОДЕРНИЗАЦИИ ПОРЯДКА РАСЧЕТА ТРУДОВЫХ ПЕНСИЙ

В последние десятилетия проблемы пенсионного обеспечения находятся в центре внимания научных и общественных дискуссий во всех странах мира. Происходят демографические сдвиги, приводящие к быстрому увеличению доли пожилых людей в общей численности населения. Прогнозы показывают, что старение населения будет прогрессировать.

Пенсионная реформа является одной из самых сложных и болезненных проблем переходного периода. Неудачи при ее осуществлении ухудшают отношение населения к реформам в целом. Поэтому требования к пенсионной реформе повышенные, так реформированная модель должна иметь прочную финансовую основу, не подверженную разрушению и повысить благосостояние всех заинтересованных в ней лиц.

Основные три закона из пакета федеральных нормативно-правовых документов "О трудовых пенсиях в Российской Федерации", "Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации", "О государственном пенсионном обеспечении в Российской Федерации", реализующие положения программы пенсионной реформы были приняты в конце 2001 года и вступили в силу с 1 января 2002 года.

Следует отметить, что в ходе реформы пенсионной системы не была предоставлена новая формула расчета пенсий, она полностью заимствована у предшествующей модели. При этом по ранее действовавшему законодательству одновременно применялись две методики расчета.

В качестве основополагающего этапа реформирования отечественной пенсионной системы можно обозначить введение в действие Закона "О трудовых пенсиях в РФ" от 20.11.1990 г. № 340-1. По его нормам устанавливался минимальный размер пенсии по стране, рассчитывался данный показатель индивидуально для каждого пенсионера. Максимальный размер пенсии, в свою очередь, ограничивался его трехкратным значением (в исключительных случаях, к примеру, если пенсия назначена за работу в тяжелых условиях по Списку №1, максимальный размер пенсии ограничивался 3,5 минимального). Сложная экономическая ситуация в стране обусловила необходимость корректировки размеров пенсий и помимо индексации минимальной пенсии были введены твердые компенсации. Зачастую наблюдалась ситуация, когда уровень твердой компенсации превышал значение самой пенсии, т.е. в структуре пенсий наибольший удельный вес занимали выплаты, не имеющие страхового характера.

Следующим серьезным этапом явилось принятие Закона 113-ФЗ "О порядке исчисления и увеличения государственных пенсий", которым был введен принципиально новый термин для отечественной практики: "индивидуальный коэффициент пенсионера" (ИКП).

На ИКП влиял стажевой коэффициент, размер среднемесячного заработка пенсионера и размер среднемесячной заработной платы в стране за определенный период. Данный нормативный акт не отменил действие принятого ранее законодательства, в частности пенсионного Закона № 340-1, а дополнил уже действующие нормы.

В соответствии с Законом № 113-ФЗ предусматривалось ежеквартальное увеличение пенсий, исчисленных как с применением, так и без применения ИКП. Очередное увеличение пенсий производилось с 1 февраля, 1 мая, 1 августа и 1 ноября каждого года пропорционально росту среднемесячной заработной платы в стране за предшествующий квартал. В тех случаях, когда размер пенсии, исчис-

ленной с применением ИКП, не достигал размера пенсии, исчисленной без применения ИКП, пенсионер мог выбрать исчисление пенсии без применения ИКП.

Если в первой формуле учитывался определенный процент (в зависимости от стажа) от "осовремененной" заработной платы и ограничивался максимальный размер пенсии, то в последнем случае ограничивалось отношение заработной платы пенсионера к заработной плате по стране, а ежеквартальной индексации подлежала среднемесячная заработная плата по стране.

Своеобразен и порядок формирования самой среднемесячной заработной платы по стране для расчета пенсии: если органы статистического управления публиковали среднюю зарплату по стране исходя из начисленной, для расчета пенсии данный показатель рассчитывался исходя из поступивших в ПФР страховых взносов. Таким образом, для расчета пенсии применялась заработная плата, размер которой был значительно ниже среднестатистического. Значение этого показателя в 4 квартале 2001 г. составляло 1671 руб. и именно эта сумма применяется в настоящее время, хотя многие юридические и физические лица уже погасили свою задолженность.

Данный порядок назначения пенсий требовал кардинальных уточнений, поскольку схема расчета, по мнению сторонников реформирования пенсионной системы, была крайне запутанной и несовершенной. Даже специалисты в области пенсионного обеспечения испытывали затруднения при назначении пенсии. Вместе с тем сказать о том, что в ходе преобразования модели упрощена формула расчета пенсий, на наш взгляд, нельзя, напротив, она стала еще более запутанной и громоздкой. Таким образом, новая модель унаследовала методику расчета, в основе которой лежит индивидуальный коэффициент пенсионера.

Трудовые пенсии назначаются с учетом страхового стажа, т.е. суммарной продолжительности периодов работы и (или) иной деятельности, в течение которых уплачивались страховые взносы в Пенсионный фонд. Введение понятия "страховой стаж" вместо трудового стажа привело к принципиальной корректировке его структуры. Страховой стаж застрахованного лица формируют периоды двух видов:

- включаемые в страховой стаж;
- засчитываемые в страховой стаж.

Для включения в страховой стаж периодов работы необходимо соблюдение следующих условий:

- уплата страховых взносов в Пенсионный фонд;
- осуществление трудовой деятельности на территории РФ.

К иным периодам, засчитываемым в страховой стаж, относятся:

- прохождение военной службы, а также другой, приравненной к ней службы;
- получение пособия по государственному социальному страхованию в период временной нетрудоспособности;
- уход одного из родителей за каждым ребенком до достижения им возраста полутора лет, но не более трех лет в общей сложности;
- получение пособия по безработице, участие в оплачиваемых общественных работах, переезд по направлению государственной службы занятости в другую местность для трудоустройства;
- уход, осуществляемый трудоспособным лицом за инвалидом III степени, ребенком-инвалидом или за лицом, достигшим 80 лет;
- содержание под стражей лиц, необоснованно привлеченных к уголовной ответственности, репрессированных и впоследствии реабилитированных, отбывание наказания этими лицами в местах лишения свободы и ссылке.

Необходимо уточнить, что периоды, засчитываемые в страховой стаж, учитываются лишь в том случае, если им предшествовали и (или) за ними следовали периоды работы и (или) иной деятельности, независимо от их продолжительности, включаемые в страховой стаж. Также следует отметить, что не все иные периоды, засчитываемые в страховой стаж, участвуют при расчете суммы пенсии. Периоды ухода родителей за детьми, а также ухода, осуществляемого трудоспособным лицом за инвалидом III степени, ребенком-инвалидом, лицом, достигшим возраста 80 лет, принимаются к зачету лишь при определении права на трудовую пенсию. По новым нормам требование о минимальной продолжительности стажа составляет 5 лет, как для мужчин, так и для женщин.

Исчисление страхового стажа, требуемого для приобретения права на трудовую пенсию, производится в календарном порядке. В случае совпадения по времени нескольких периодов при исчислении страхового стажа учитывается один из таких периодов по выбору лица, обратившегося за уста-

новлением пенсии. Работа в течение полного навигационного периода на водном транспорте, в течение полного сезона в организациях сезонных отраслей промышленности, учитывается так, чтобы продолжительность страхового стажа в соответствующем календарном году составила весь год. Перечень отраслей определен Постановлением Правительства РФ от 4 июля 2002 года № 498.

При подсчете страхового стажа периоды работы и иной деятельности до регистрации гражданина в качестве застрахованного лица в соответствии с Федеральным законом "Об индивидуальном (персонифицированном) учете в системе государственного пенсионного страхования" подтверждаются документами, выдаваемыми в установленном порядке работодателями, вышестоящими организациями, архивными учреждениями или соответствующими государственными (муниципальными) органами. После регистрации стаж учитывается только на основании сведений индивидуального (персонифицированного) учета.

В случае утраты документов о страховом стаже в связи со стихийным бедствием (землетрясением, наводнением, ураганом, пожаром и т.д.) и невозможности их восстановления, периоды работы могут устанавливаться на основании показаний двух или более свидетелей. В отдельных случаях допускается установление стажа свидетельскими показаниями при утрате документов и по другим причинам (вследствие небрежного их хранения, умышленного уничтожения) не по вине работника.

Как видно из изложенного, подсчет страхового стажа ведется по весьма льготным правилам. Практически любая деятельность, подтвержденная документами, включается в стаж.

Пенсия в связи с трудовой и иной общественно полезной деятельностью исчисляется по установленным нормам из среднемесячного заработка. Если пенсия не может быть исчислена из заработка, она устанавливается в твердой сумме, равной минимальной совокупной выплате.

В заработок для исчисления пенсии включаются все виды выплат (дохода), полученных в связи с выполнением работы (служебных обязанностей), предусмотренной законодательством, на которые начисляются страховые взносы в Пенсионный фонд России. Виды выплат, на которые не начисляются страховые взносы в Пенсионный фонд, определяются Правительством Российской Федерации.

Среднемесячный заработок при назначении пенсии определяется (по желанию лица, обратившегося за пенсией) за 2000-2001 гг. по сведениям индивидуального (персонифицированного) учета, либо за любые 60 месяцев работы (службы) подряд в течение всей трудовой деятельности на основании справок, выдаваемых в установленном порядке работодателями.

Из числа месяцев, за которые подсчитывается среднемесячный заработок, исключаются (по желанию лица, обратившегося за пенсией) неполные месяцы работы в связи с ее началом или прекращением не с 1-го числа месяца и месяцы (в том числе неполные) отпуска, предоставляемого в связи с уходом за ребенком в возрасте до полутора лет, а также время работы, в течение которого гражданин являлся инвалидом или получал возмещение ущерба, причиненного увечьем либо иным повреждением здоровья, осуществлял уход за инвалидом I группы, ребенком-инвалидом или престарелым, нуждающимся в постороннем уходе по заключению лечебного учреждения. При этом исключенные месяцы заменяются другими, непосредственно предшествующими избранному периоду или непосредственно следующими за ним. Замена актуальна при расчете пенсии с применением заработной платы за 60 месяцев.

Остановимся подробнее на методике подсчета пенсий.

П=БЧ+СЧ+НЧ, где

П - трудовая пенсия по старости;

БЧ - базовая часть пенсии;

СЧ - страховая часть пенсии;

НЧ - накопительная часть пенсии.

Размер базовой части пенсии устанавливается федеральными законами в виде фиксированной суммы и зависит от ее вида, возраста получателя, степени ограничения способности к трудовой деятельности, наличия нетрудоспособных членов семьи.

Необходимо установить всеобщую государственную базовую пенсию, предоставляемую всем гражданам (за исключением тех, кто получает другие виды государственных пенсий), размер которой обеспечивал бы средства, минимально достаточные для существования.

Предлагаем выделить признаки, в соответствии с которыми увеличиваются базовая и страховая части пенсии отдельным уровнем в структуре пенсии и финансировать их из федерального бюджета. Также считаем уместным применение региональной дифференциации базовой части пенсии, участие

регионов при определении ее размера и обосновываем это различиями в стоимости жизни.

Перерасчет базовой части пенсий с первого числа месяца, следующего за месяцем обращения, производится при возникновении следующих обстоятельств:

- изменение количества нетрудоспособных членов семьи;
- изменение степени ограничения способности к трудовой деятельности;
- достижение пенсионером 80 лет;
- изменение категории получателей трудовой пенсии по случаю потери кормильца.

На сроки увеличения базовой части пенсии лицам, достигшим 80-летнего возраста, либо имеющим ограничение способности к трудовой деятельности 3 степи, влияет не только дата обращения, но и вид получаемой пенсии, что требует корректировки посредством внесения изменений в действующее законодательство.

Размер страховой части определяется по следующим формулам:

СЧ=ПК/Т,

СЧ=П-БЧ, где

СЧ - страховая часть трудовой пенсии;

ПК - пенсионный капитал;

Т - ожидаемый период выплаты пенсии

Реформа пенсионной системы предопределила введение нового для отечественной практики термина "ожидаемый период выплаты пенсии". Этот показатель носит вероятностный характер, определяется с помощью методов страховой математики на основе статистического наблюдения смертности населения страны в пенсионном возрасте и характеризует средний период дожития застрахованных лиц.

Величина ожидаемого периода выплаты пенсии нормативно закреплена в законе "О трудовых пенсиях в Российской Федерации".

Основой методики подсчета явилась таблица смертности за 1999 год. Определено, что в среднем продолжительность жизни после назначения пенсии составляет 14 и 23 года соответственно для мужчин и женщин. Таким образом, общая средняя остаточная продолжительность жизни составила 19 лет. Однако до 2013 года применяется уменьшенный размер показателя. Математические расчеты показывают, что данный факт не дает льготы при исчислении размера пенсии по старости.

Считаем, что будет справедливо и более того, необходимо устанавливать ожидаемый период выплаты пенсии с учетом того, что фактически продолжительность жизни различается по половому, социальному, национальному, профессиональному и др. признакам.

Отдельного внимания заслуживает величина ожидаемого периода выплаты пенсии при назначении досрочных пенсий. Если выплата пенсий начинается раньше, значение показателя не увеличивается, в обратном случае, т.е. позже общеустановленного возраста, сокращается на 12 месяцев за каждый полный год, при этом должен составлять не менее 120 месяцев. Перевод с одного вида пенсии на другой рассматривается законодательными нормами как новое назначение и тоже ведет к корректировке периода выплаты. Данный факт демонстрирует зависимость пенсии от субъективных обстоятельств при прочих равных условиях, что, на наш взгляд, необходимо устранить.

После истечения ожидаемого периода предполагается продолжение выплаты пенсии по прежнему сценарию, то есть будет осуществляться перераспределение средств от лиц "не доживших" установленный срок к лицам его "пережившим".

В данной ситуации объективно возникает вопрос о том, зачем усложнять формулу компонентом, не оказывающим влияние на конечный результат. Ответ на вопрос последует позже, при рассмотрении методики подсчета других видов пенсий и перерасчетов.

Для получения страховой части необходимо определить расчетный размер пенсии по возрасту на основании следующей формулы:

РП=СК*(ЗПп/ЗПс)*СМЗс, где

РП - расчетный размер трудовой пенсии;

СК - стажевой коэффициент;

ЗПп/ ЗПс - отношение заработной платы пенсионера к заработной плате по стране за один и тот же период;

СМЗс - среднемесячная заработная плата в стране.

При расчете пенсии по новому закону, по прежнему, используется требуемый в соответствии с

Законом № 340-1 стаж. Так, за каждый год, отработанный сверх 25 для мужчин и 20 для женщин, стажевой коэффициент увеличивается на 1 %, но не более чем на 75 % в общей сложности.

Отношение заработной платы пенсионера к заработной плате по стране учитывается в размере не свыше 1,2 (табл. 1).

Таблица 1

Максимально допустимое значение отношения заработной платы пенсионера к заработной плате по стране

№ п/п	Максимальное отношение заработной платы пенсионера к заработной плате по стране	Дата введения в производство
1.	0,7	С 01.02.1998 года
2.	0,8	С 01.05.2000 года
3.	0,95	С 01.08.2000 года
4.	1,2	С 01.05.2001 года

Для лиц, проживающих в районах Крайнего Севера (РКС) и приравненных к ним местностях (ММПКС), в соответствии с Федеральным законом РФ от 17.12.2001 г. № 173-ФЗ установлены повышенные соотношения заработков (табл. 2).

Произведение стажевого коэффициента и отношения заработной платы пенсионера к заработной плате по стране получило название индивидуального коэффициента пенсионера (ИКП). Максимальное значение ИКП не может превышать 0,9 (0,75*1,2). Таким образом, максимальный размер пенсии на 31.12.2001 г. не мог превышать 90 % от среднемесячной заработной платы в стране (1671*0,9=1503,90).

Расчетный размер пенсии определяется на 01.01.2002 г. далее в установленном порядке индексируются базовая и страховая части пенсии. Следует отметить, что в отличие от страховой части трудовой пенсии, базовая часть и государственная пенсия увеличиваются на общие коэффициенты индексации.

Таблица 2

Максимально допустимое значение отношения заработной платы пенсионера к заработной плате по стране для лиц, проживающих в РКС и МПКС

№ п/п	Районный коэффициент, установленный к заработной плате работников	Максимальное отношение заработной платы пенсионера к заработной плате по стране
1.	до 1,5	1,4
2.	от 1,5 до 1,8	1,7
3.	от 1,8 и выше	1,9

Особенность расчета трудовой пенсии по инвалидности заключается в том, что ожидаемый период выплаты пенсии корректируется на отношение нормативной продолжительности страхового стажа (в месяцах) по состоянию на указанную дату к 180 месяцам. Это также новый компонент пенсионной формулы. Ранее пенсия по инвалидности рассчитывалась исходя из требуемого стажа, который варьировался в зависимости от возраста инвалида, но в любом случае не мог превышать 15 лет.

Нормативная продолжительность страхового стажа инвалида до достижения 19 лет составляет 12 месяцев и увеличивается на 4 месяца за каждый полный год возраста, начиная с 19 лет, но не более 180 месяцев в общей сложности.

Также следует отметить, что при расчете пенсии инвалидам 1 степени ограничения способности к трудовой деятельности применяется стажевой коэффициент, равный 0,30, т.е. занижается не только базовая часть, но и страховая.

По "старому закону" этой категории инвалидов, а также лицам, осуществляющим трудовую деятельность, надбавка на иждивенца не выплачивалась. Также следует отметить, что выплата осуществлялась одному из родителей. Новый порядок предоставляет льготу независимо от факта работы, группы инвалидности, вида получаемой пенсии, но ограничивает количество нетрудоспособных членов семьи тремя.

Для устранения противоречий при назначении пенсии инвалидам, имеющим ограничение спо-

собности к трудовой деятельности 1 степени, необходимо проведение следующих мероприятий:

1. Внести изменения в порядок расчета. Действующим законодательством предполагается, что лица, имеющие 1 степень ограничения способности к трудовой деятельности частично утратили трудоспособность, поэтому базовая часть этого вида выплат устанавливается в заниженной сумме (225 руб. на 01.01.2002 г, базовая часть пенсии по старости - 450 руб.). Вместе с тем ограничивается и страховая часть пенсии, так, если стажевой коэффициент пенсии по старости изначально определяется в размере 0,55, то при расчете пенсии по инвалидности применяется 0,30.

Авторы считают, что модель, основанная на страховых принципах не должна ограничивать страховую часть пенсии, регулировать размер возможно через базовую часть, предоставляемую как гарантия.

Таким образом, считаем справедливым при расчете пенсии применять общеустановленный для других видов пенсий стажевой коэффициент.

2. Предоставление надбавки на иждивенца получателям пенсий в связи с наличием первой степени ограничения способности к трудовой деятельности, несомненно является позитивом. Вместе с тем, законодательством ограничено количество нетрудоспособных членов семьи тремя, что на наш взгляд требует пересмотра.

Авторы предлагают выплачивать надбавку на иждивенца к одной из получаемых пенсий, по выбору пенсионера, при этом не ограничивать общее количество нетрудоспособных членов семьи, имеющих право на соответствующую выплату.

Страховая часть трудовой пенсии по случаю потери кормильца определяется исходя из размера страховой части пенсии по инвалидности, деленной на количество нетрудоспособных членов семьи.

Ранее причинами обращения за увеличением пенсии являлись перерасчеты по стажу и по заработной плате. С 01 января 2002 года стаж, выработанный после этой даты, стажевой коэффициент не увеличивает. В расчете пенсии после указанной даты учитываются страховые взносы. Сумма уплаченных страховых взносов корректируется на ожидаемый период выплаты пенсии и, таким образом, увеличивает совокупный размер пенсионных выплат. То есть страховую часть пенсии можно пересмотреть по двум основаниям:

- во-первых, применив новый заработок за любые 5 лет подряд в течение всей трудовой деятельности, либо за 2000-2001 годы,

- во-вторых, пересчитав с учетом уплаченных страховых взносов.

Следует отметить, что перерасчет по стажу стабильно увеличивал размер пенсии на твердую сумму ежегодно. Новый вид по страховым взносам допускает значительную дифференциацию размеров выплат в зависимости от уровня оплаты труда, вместе с тем вся ответственность в уплате страховых взносов лежит на руководителе организации. Здесь авторы считают необходимым отметить, что пенсия, гарантированная государством, может быть не получена, т.к. случаи неуплаты страховых взносов на практике возрастают. Данную проблему возможно решить переложив ответственность уплаты страховых взносов с работодателя на работника.

Интересным, на наш взгляд, является порядок индексации пенсий, а также ее особенности в зависимости от даты назначения. Нормативными актами дополнительно вводятся суммарные индексы увеличения пенсий. Так, в соответствии с постановлением Правительства РФ от 13 марта 2003 года № 152 "Об утверждении коэффициента дополнительного увеличения с 1 апреля 2003 г. страховой части трудовой пенсии и коэффициента индексации расчетного пенсионного капитала" страховая часть трудовой пенсии установленная до указанной даты увеличивалась на коэффициент в размере 1,126, а расчетный пенсионный капитал при назначении пенсии с 01 апреля 2003 года индексировался на коэффициент 1,307.

В соответствии с постановлением Правительства от 15 марта 2004 года № 141 "Об утверждении коэффициента индексации расчетного пенсионного капитала" с 01 апреля 2004 года коэффициент индексации расчетного пенсионного капитала застрахованных лиц, определенного по состоянию на 01 января 2003 года составил 1,177.

Таким образом, страховая часть вновь устанавливаемых пенсий, иначе говоря, новых назначений, корректировались на 01 января 2005 года на 1,63494669 (1,307*1,177*1,0628), перерасчетов на 1,63537101 (1,065*1,09*1,126*1,08*1,09*1,0628).

Подобный порядок, уменьшает страховую часть пенсии последней категории и, соответственно, вносит несправедливость в формулу расчета пенсии. Следствием введения суммарного коэффициен-

та индексации является экономия финансовых ресурсов, направляемых на выплату пенсий. Более того, данный факт демонстрирует наличие различий в размере пенсии в зависимости от даты назначения, что, по мнению автора, не допустимо в принципе.

Для устранения подобного факта необходимо законодательно закрепить установление одинаковых коэффициентов индексации для всех пенсий независимо от их даты и видов.

Таким образом, сложившаяся в настоящее время система пенсионного обеспечения обладает целым рядом существенных недостатков, и главное, не обеспечивает исполнение обязательств государства перед пенсионерами. И если вопрос задержки выплат пенсий в какой-то степени решен, то проблема неадекватности размера пенсии социальным потребностям пенсионеров стоит сейчас весьма остро. Для того чтобы институт пенсионного обеспечения соответствовал принципам социального страхования и решал свои основные задачи, новый порядок установления пенсии необходимо уже корректировать посредством проведения указанных в данной работе мероприятий.

ГАВРИНЕВ О.В.

КОНЦЕПЦИЯ РЕИНЖИНИРИНГА КАК НОВАЯ СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВЫХ ОПЕРАТОРОВ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ

В условиях экономической глобализации Россия должна приступить к институциональному моделированию новых финансовых отношений, новых правил поведения субъектов страхового, кредитно-финансового и инвестиционного рынков. Критический разрыв между экономическими и институциональными реформами определяет необходимость использования проектного подхода в стратегии формирования финансовых институтов в условиях глобализации.

Сращивание страхового, банковского, инвестиционного и финансового капитала является следствием перелива капитала, с одной стороны, с другой - заинтересованности в универсализации обслуживания клиентов и использовании сети продаж страховых услуг для продаж банковских услуг и наоборот, а также появлением новых финансовых услуг, призванных обеспечить комплексную защиту страхователей. Теория экономической синергетики в качестве универсальных показателей развития рынка выдвигает именно такие, которые ориентируют страховые компании на обеспечение инновационности, информационной оснащенности, транспарентности, увеличения экономического пространства страховых операторов.

К ключевым факторам конкурентоспособности национальных банков и страховых компаний можно отнести: объем инвестиций в новые технологии, в собственный бизнес и "человеческий капитал". Например, если руководство банка намеревается создать новую экономическую структуру, способную функционировать в современных условиях, подход к реинжинирингу должен быть комплексным. Для того чтобы создать предпосылки для качественного скачка во всем, что касается внутренних процедур, методов, систем и технологий, подход этот должен быть многоплановым и охватывать все элементы банковской структуры без исключения.

Время всесторонних перемен в экономической среде заставляет организации корректировать свою внешнюю и внутреннюю политику, технологический процесс, информационную инфраструктуру, способы взаимодействия между подразделениями и др. Часто руководство идет по самому легкому пути - начинает наводить порядок на тех участках, где обозначились острые проблемы. Но легкий путь не всегда правильный. Такую сложную систему, какой является современная организация, необходимо изменять как целостный организм, состоящий из связанных между собой частей. Реинжиниринг бизнес-процессов позволяет учитывать множество важных факторов при изменениях в функционировании организации, поскольку дает возможность создавать или модифицировать до нужного уровня информационную инфраструктуру, тесно связанную с производственными процессами.

Проведение реинжиниринга целесообразно только в тех случаях, когда требуется достичь резкого, скачкообразного улучшения показателей деятельности организации путем замены старых методов управления на новые. Можно выделить три типа финансовых организаций, для которых применение реинжиниринга целесообразно:

- организации, находящиеся в неустойчивом положении;

- организации, не находящиеся в текущий момент в затруднительном положении, но столкнувшиеся на рынке с появлением новых конкурентов, изменением требований клиентов, изменением экономического окружения;

- мощные финансовые организации, не имеющие проблем сейчас и не ожидающие их в ближайшем обозримом будущем. Это транснациональные финансовые корпорации, банкострховые группы, финансовые институты- лидеры, проводящие агрессивную политику.

Реинжиниринг дает более высокие результаты в тех областях деятельности, для которых характерны следующие особенности:

- диверсификация продуктов и услуг (ориентация на различные сегменты рынка), вызывающая многообразие бизнес-процессов;

- работа по индивидуальным заказам, требующая высокой степени приспособляемости базового бизнес-процесса к потребностям клиентов;

- ограниченность внедрения новых технологий (инновационных проектов), затрагивающих все основные процессы организации;

- многообразие кооперативных связей с партнерами, обусловливающих альтернативность построения бизнес-процесса;

- сложность бизнес-процесса, высокий уровень неопределенности вследствие недостаточной формализации правил принятия решений;

- нерациональность организационной структуры, запутанность документооборота, вызывающие дублирование операций финансового института.

Реинжиниринг не применяется в тех случаях, когда необходимо получить улучшение лишь некоторых показателей финансового бизнеса. В этих случаях используют более традиционные методы (например, управление качеством, реструктуризация бизнес-процессов и т.п.), применение которых не сопряжено со значительным риском и кардинальными изменениями. Чтобы выжить в современных условиях, фирма должна адаптироваться и постоянно приспосабливаться к изменяющемуся окружению. Быстрая адаптация, соответствующая высокому уровню конкуренции, предполагает наличие методов и средств, ее поддерживающих. Реинжиниринг бизнес-процессов предлагает новый способ реконструирования наиболее важных процессов финансового бизнеса с использованием новых информационных технологий.

Чтобы ускорить получение результатов от реинжиниринга при формировании, например, банкострховых моделей, крайне важно зафиксировать первые ростки повышения эффективности, поэтому в банке активно применялись: новая система вознаграждения за успехи в работе и проектах, на сайте постоянно приводились яркие примеры высоких результатов, работа лидеров подчеркивалась топменеджерами в их выступлениях на совещаниях.

Специфика проведения реинжиниринга в банкострховой группе основана на том, что в такого рода организациях очень высока доля заработной платы, маркетинговых затрат на продвижение продуктов и услуг, а также накладных расходов. Существующая бухгалтерская система учета разносит накладные расходы пропорционально заработной плате, что ведет к очень большим искажениям в оценке деятельности подразделений банка и страховой группы. В результате руководство банкострховой группы не имеет точной информации об эффективности работы подразделений. Чтобы решить эту проблему, необходимо провести процессно-ориентированный анализ, который позволяет дать более точную картину об эффективности работы персонала. Процессно-ориентированный анализ позволяет разделить операции:

1) операции, которые создают ценность для клиента;

2) операции, без которых организация не может обойтись;

3) операции, которые не относятся к первым двум группам.

Сегодня руководителей российских банков и страховых компаний волнует вопрос не только формирования конкурентоспособности, устойчивости и достаточности капитала, важным методом для усиления позиционирования на рынке финансовых услуг является система реструктуризации информационного капитала. В стратегии реструктуризации информационного капитала финансовых институтов, когда условия принятия управленческих решений на российском рынке банковских услуг заметно усложнились, технологии информационного и финансового аутсорсинга были признаны ведущими в обеспечении технологии реинжиниринга банковских бизнес-процессов, в том числе систем формирования транспаретных технологий моделирования отношений "банк-клиент".

Национальные страховые компании, реализуя модель сетевого развития, активно используют зарубежный опыт. В развитии национального страхового сегмента есть свои особенности, сформирована собственная история, под давлением наднациональных финансовых операторов происходит изменение структуры капитала. При этом в нем следует разделять тенденции и особенности развития в области структуризации процессов формирования организационного, информационного, финансового капитала и нематериальных активов страховых операторов и влияния институциональной матрицы страхового бизнеса на особенность предоставления страховых услуг.

Отсутствие действенных инструментов управление рисками у национальных страховщиков, а также недостаточный уровень капитализации страховых компаний относятся к его институциональным конкурентным недостаткам, потому что рынок страхования вследствие ограниченности финансовой емкости проявляет склонность к схемам налоговой оптимизации.

Сетевая компания как один из основных институтов современной экономической системы представляет собой, прежде всего, обособленный субъект экономической деятельности, осуществляющий свои функции во внешней экономической среде, к которой относятся потребители, поставщики, государство, конкуренты, природные условия и общество в целом. Западный опыт свидетельствует, что сетевые корпорации, например, страхового бизнеса развиваются на основе интенциональной составляющей. Сетевой корпорации соответствует система стратегических целей, намерений, планов. В каждый момент времени существует определенный круг намерений, относящихся к желательному будущему предприятия и как бы опережающих (и определенной степени направляющих) вектор развития стратегии.

Функциональная сфера влияет на формирование интенциональной, и наоборот. Нормативная компонента системной концепции интенционального развития также может быть сформулирована в положениях, отражающих обобщенную характеристику желательного внутреннего состояния, рыночной позиции сетевой структуры страховой компании или их взаимодействия. Рост является весьма привлекательной стратегией по следующим причинам.

Во-первых, растущая сетевая компания на финансовом рынке нивелирует ошибки управления гораздо быстрее, чем стабильная. Растущий поток доходов создает запас ресурсов, который может быть использован для решения проблем или стратегического маневра. Во-вторых, растущая сетевая компания, основанная, например, на интеграции банковского и страхового капитала, или банковского и инвестиционного капитала более привлекательна для инвесторов. В-третьих, сетевая финансовая компания, имеющая квалифицированный персонал, новые бизнес-технологии демонстрирует свои преимущества, как фактор успешности.

Существуют различные варианты организации сетей на рынках инвестиционных, кредитно-финансовых и страховых услуг. Одну из простейших форм образует "зонтичная" структура. В этом случае финансовая корпорация должна иметь глобальную информационно-финансовую сеть для оперативного распределения финансовых услуг. По каналам обратной связи сетевая фирма получает маркетинговую информацию (относительно новых рисков, изменения запросов потребителей) и принимает соответствующие решения.

Внедрение информационно-финансовой стратегии в компании предполагает регулярную работу общего аналитического отдела, осуществление которой предполагается на основе плана маркетинга, согласующегося с бизнес-планом развития компании. Рост информационно-финансового капитала компании превращается в задачу ее всестороннего развития, многократного повторения хорошо определенной стратегии ведения бизнеса на многих территориях. Свою эффективность и жизнеспособность на основе концепции интенционального роста подтвердила на российском рынке финансовых услуг сетевая стратегия интегрированного взаимодействия банков и страховых компаний. В ней объединяются две концепции построения бизнеса, формирующиеся после процессов слияний и поглощений: крупномасштабная стратегическая мощь и близость к клиенту.

После того как реинжиниринговая программа по перепроектированию кредитно-финансовых и страховых бизнес-процессов завершается, к работе по моделированию новой сетевой структуры объединенного финансового института должны приступить подключались специалисты по информационным технологиям, которые доводят информационные системы до стадии прототипов. Сформировав информационный капитал, менеджмент финансового оператора рынка должен приступить к реальным изменениям структуры управления, начать процесс информационной подготовки и переобучения персонала финансового института. Например, реинжиниринг бизнес-процессов в банкостра-

ховом или кредитно-финансовом институте позволяет:

1) сократить время выполнения процесса и его стоимости;

2) уменьшить расхода на оплату банковского персонала;

3) сократить бумажный документооборот;

4) объединить ряд совместимых функций и разграничить зоны ответственности банковского персонала;

6) минимизировать цикл принятия решений;

7) создать общие базы информационного капитала.

В итоге проведения процессов реинжиниринга позволяет выйти на заданные руководством параметры работы и существенно повысить собственную конкурентоспособность, реализовать потенциальные возможности повышения эффективности работы. Это означает создание базы для развития конкурентных преимуществ финансового института, которые могут быть использованы для увеличения стоимости бизнеса и рыночной доли.

Кроме того, дополнительным преимуществом принципа реинжиниринга интегрированных кредитно-финансовых и страховых институтов является возможность мобилизации финансовых и организационных ресурсов, направление их на осуществление фундаментальных изменений. Проектная модель реинжиниринга должна представлять не просто систему сокращения затрат, сопровождающихся рефлекторной реакцией руководства на краткосрочные колебания прибыли.

Учитывая сложные взаимозависимости, имеющиеся в пределах банкострахових групп, реинжиниринг финансовых институтов будет не по силам ни руководству, ни сотрудникам. Фундаментальные решения, касающиеся управления компанией в целом, управления рисками, системами, сетевой архитектурой, организационной структурой и т.п., должны исходить от высшего руководства. Эффективная реорганизация предполагает сочетание лидирующей роли высшего руководства в насаждении радикально новых подходов к управлению банком с инициативой по изменению фундаментальных методов, технологий и должностных обязанностей, идущей "снизу".

Разрабатывая конкурентную стратегию, финансовые операторы стремятся найти и воплотить в реальность способ выгодно и долговременно конкурировать в своей отрасли. Универсальной конкурентной стратегии финансовых институтов на глобальном рынке не существует: только стратегия, согласованная с условиями развития информационного и финансового капитала может принести успех. При выборе конкурентной стратегии учитываются: структура отрасли, в которой действует фирма; позиция, которую фирма занимает в пределах отрасли; уровень развития информатизации бизнес-процессов, качество информационного капитала и уровень капитализации.

Поскольку движение капитала между странами приняло в последние годы огромные масштабы и протекает оно как в легальных, так и в нелегальных формах, то весьма актуальными становятся проблемы последовательности государственной экономической политики в области регулирования национальных финансовых институтов. В условиях глобализации в новом качестве возникает вопрос "старого" противостояния двух направлений экономической мысли по поводу степени свободы национального финансового рынка и возможности формирования в условиях финансовой глобализации отношений крупных национальных компаний. В реальной практике противоречия формирования национальных финансовых институтов, их финансовой устойчивости переплетаются с проблемами увеличения их филиальных сетей на основе развития информационного капитала, что создает действительную картину современной, все более глобализирующейся мировой экономики.

Например, высоко капитализированные финансовая компания, банк, банкостраховые группы имеющие транснациональные сети, получают преимущество за счет масштабности поставленных целей: конкурируя по всему миру, и обеспечивая приоритеты за сетевой глобальной конкуренции или, конкурируя только на своем национальном рынке. Вид конкурентного преимущества и сферу, в которой оно достигается, необходимо объединить в понятие типовых стратегий, то есть совершенно разных подходов к определению сетевых конкурентных стратегий на финансовом рынке, от чего они зависят, какие компании способны их реализовать.

В целом структура российского финансового рынка ограничивает выбор возможных вариантов стратегии в условиях глобализации, однако, даже самой крупной компании успех и финансовую устойчивость не может принести реализация одной стратегии. На практике обычно происходит сочетание дифференциации и лидерства по издержкам, но, по нашему мнению, в большинстве случаев возможность для эффективного сочетания стратегий имеется только у крупных финансовых операторов

с высоким уровнем развития информационного и финансового капитала. Для небольших компаний ошибка в выборе стратегического направления развития может стоить очень дорого, вплоть до полной потери бизнеса. Каждый бизнес-процесс должен быть отлажен и его роль должна четко вписываться в ту сферу конкуренции, которую финансовый оператор для себя выбрал - в ином случае появится более сильный конкурент и отнимет у компании ее рынок, поглотив большую часть информационного капитала.

В основе концепции типовых стратегий лежит идея, что каждая из них основана на конкурентном преимуществе и для того, чтобы добиться его, финансовые операторы должна выбрать свою стратегию. Страховые компании и банки должны решить, какой тип конкурентного преимущества необходимо получить и в какой сфере это возможно. Стратегическая ошибка заключается в желании использовать все конкурентные стратегии одновременно. Последовательность и этапность реализации стратегий финансовых операторов предполагает и определенную их институционализацию: страховым компаниям и банкам как финансовым институтам необходимо выполнять требования национальных и глобальных регуляторов рынка. Прежде всего, эти требования касаются соблюдения качества и уровня развития информационного, организационного и финансового капитала.

Для построения эффективной системы управления процессами в финансовых компаниях необходимы:

1) решение руководства финансового института;

2) координация работ основных участников преобразований 3) обучение всего персонала, включая руководство;

4) командная работа всех подразделений;

5) составление и соблюдение плана разработки и внедрения системы управления бизнес-процессами;

6) создание системы показателей, адекватно отражающих ход и результат деятельности процессов;

7) создание четко действующего механизма управления по обратным связям, включая контроль за исполнением и эффективностью принятых решений на всех уровнях управления финансового института.

Российский финансовый рынок в целом, отдельные его части (фондовый рынок, банковский и страховой секторы) характеризуются сегодня высокой степенью нестабильности, малым спектром инструментов, отсутствием комплексных финансовых услуг. В результате - рынок финансовых услуг обладает низким качеством и эффективностью с точки зрения вклада в экономический рост. Основополагающим свойством финансовой системы является ее целостность, которая обеспечивается информационно-организационными, финансово-кредитными, сетевыми и социальными связями. Развитие связей осуществляется в интересах сохранения устойчивости финансовой системы и обеспечения позитивной динамики ее количественных и качественных изменений.

Сетевое взаимодействие и интеграция банков и страховых компаний совершенствует формы накопления капитала, создает дополнительные инвестиционные возможности для этих операторов, значительно расширяет долю рынка, а также совершенствует систему управления рисками каждого из них.

Преимущества продажи страховых продуктов через банки заключаются, во-первых, в наличии у банков крупных дистрибьюторских сетей в виде отделений. Важным фактором является и доверие клиентов к людям, с которыми они уже давно работают, а также то, что банки имеют более сильную связь с клиентом, чем страховые компании [1].

В России в отличие от Европы банкострахование больше рассчитано на юридических лиц. Это объясняется тем, что юридические лица гораздо активнее взаимодействуют с банками, чем физические лица, сотрудничество которых ограничивается снятием наличных денежных средств с пластиковой карты. Кроме того, работа с юридическими лицами менее рискованна и более прибыльна как для банка, так и для страховой компании. Наиболее распространенным банкостраховым продуктом сегодня является страхование залогового и лизингового имущества для юридических лиц. Для физических лиц данный вид страхования сопровождается страхованием жизни заемщика.

Способ реализации полисов через банк зависит от уровня его интеграции со страховой компанией. В России наиболее распространена продажа стандартных страховых продуктов (зеленая карта, страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств) через "банковские окна".

При более тесной интеграции наблюдается вариант открытия при банке представительства страховой компании, которое предлагает практически весь набор страховых услуг, начиная от страхования жизни и кончая страхованием имущества. Наличие взаимных финансовых потоков у компаний-учредителей приводит к завышению величины совокупных финансовых поступлений и финансовых расходов в отчете о движении денежных средств новой структуры.

Рост капитализации позволяет финансовым корпорациям и банкострахов ым группам реализовывать стратегию оптимальных издержек, основанную на развитии филиальной сети с учетом клиентоориентированной стратегии роста. Стратегия оптимальных издержек позволяет максимизировать свои конкурентные преимущества и уменьшить конкурентные риски. Данный тип стратегии особенно привлекателен для российских финансовых институтов по нескольким причинам, наиболее важной из которых является возможность сочетания позитивных сторон остальных базовых стратегий.

Литература.

1. Петров В.В. Банкострахов ые группы - будущее мировых финансов // Банковское дело в Москве. 2002. № 11 (71).

ЕРЕМЕЕВ С.С.

МАРКЕТИНГОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ

Коммерческое страхование существует на рынке медицинских услуг немногим более 15 лет. За это время можно отметить несколько периодов развития рынка, которые в той или иной степени характерны для любой отрасли. На начальном этапе в фокусе внимания страховщиков находился продукт. Страховые компании стремились уметь и иметь право страховать имущество, автомобили или финансовые риски. От сотрудников ожидали знания продукта и умения с ним обращаться. Соответственно были организованы и структуры компаний. Наглядный итог этому этапу был подведен тогда, когда усилиями Всероссийского союза страховщиков были унифицированы правила страхования по большинству видов. Таким образом, рамки страхового продукта были определены, и компетенция в этом вопросе уже не является источником конкурентного преимущества страховой компании.

Следующим этапом становления национальных страховщиков стала система формирования технологии продаж. До этого страховые компании не делали ставку на региональное развитие и на массовых клиентов, а штаб-квартира являлась центром большинства операций по заключению договоров страхования. Проблемы разделения полномочий и координации работы региональных подразделений, задачи, связанные с созданием агентских сетей и управлением ими перечень актуальных вопросов, которые пришлось решать страховщикам, работающим на классических страховых схемах.

В современных условиях конкуренция за каналы сбыта усилилась. Формирование филиальной сети и эффективность логистических каналов источник важнейшего конкурентного преимущества страховщика в краткосрочной перспективе. Однако те страховые организации, которые не решили проблему структурирования каналов продаж, едва ли смогут быть конкурентоспособны в перспективе среднесрочной и уже сегодня вынуждены ориентироваться на нишевые стратегии, выбирая формы рыночной специализации.

Особенно на страховом рынке оказались востребованы сегодня специалисты по организации продаж и управлению персоналом; страховщикам удалось построить взаимовыгодные партнерские отношения с коллегами из других отраслей бизнеса, особенно кредитно-финансового и медицинского. Подобные шаги в существенной степени диктовались рынком, важность произошедшего культурного перелома нельзя недооценивать.

Услуги также можно классифицировать по степени контактности с человеком. Различают услуги высокой и низкой контактности. Рынок медицинских услуг относится, как и страховой рынок к рынкам услуг высокой контактности. На рынке медицинских услуг выделяют услуги, предоставляемые высококвалифицированными специалистами и услуги по неотложной медицинской помощи. Большое разнообразие предоставляемых медицинских услуг означает, что для создания и сохранения

конкурентного преимущества производители услуг должны выделять и решать проблемы, характерные для конкретного вида деятельности. Несмотря на подобные разночтения в классификации, есть целый ряд характеристик, присущих всем услугам. При создании маркетинговой программы страховая компания должна учитывать пять характеристик услуг: неосязаемость, неотделимость, непостоянство, недолговечность и отсутствие собственности.

Рынок медицинских услуг представляет собой сложный комплекс рынков, на котором представлены страховые компании, частные, государственные операторы, и лечебно-профилактические учреждения. Рынок медицинских услуг - это совокупность уже имеющихся и потенциальных потребителей, имеющих общие нужды или запросы, которые могут быть удовлетворены специализированными операторами посредством оказания услуг высокой контактности. Размер рынка зависит от количества потенциальных покупателей, испытывающих необходимость в определенном количестве и качестве медицинских услуг.

Категориальные особенности рынка медицинских услуг позволяют определить маркетинг медицинских услуг как систему управления рынком с целью осуществления обмена для удовлетворения нужд и запросов человека по поддержанию здоровья. Можно определить маркетинг как процесс, "в ходе которого отдельные лица и группы лиц получают необходимое и желаемое посредством создания товаров и потребительских ценностей и обмена ими друг с другом" [8, с. 38]. Процессы обмена не происходят сами по себе.

Продавцы должны искать покупателей, выявлять их потребности, создавать качественные товары и услуги, продвигать, хранить и доставлять их. Рынок продавца предполагает, что продавец имеет больше власти, а покупатель является более активным участником рынка. На рынке покупателя покупатель располагает большей властью, а продавец должен быть более активным участником рынка.

Разработка страховых продуктов, анализ рынка, коммуникации, распределение, установление цен и обслуживание клиентов, - основные виды маркетинговой деятельности. Каждая из составляющих системы маркетинга вносит свой вклад в создание потребительской ценности. Успех компании зависит не только от ее собственных действий, но и от того, насколько хорошо нужды конечного потребителя удовлетворяются всеми звеньями цепи.

Управление маркетингом можно рассматривать как анализ, планирование, реализацию и контроль над исполнением программ, направленных на создание, поддержание и расширение выгодных отношений с целевым покупателем для достижения целей организации. Управление маркетингом можно рассматривать как выполнение задач, цель которых - достичь желаемого уровня обмена с целевыми рынками. Управление маркетингом тесно связано с регулированием спроса, которое, в свою очередь, связано с регулированием отношений с потребителями.

Управление спросом на рынке медицинских услуг означает управление потребителями. Спрос на услуги медицинского оператора - страховщика исходит от двух групп: юридических лиц и физических лиц. Теория и практика традиционного маркетинга были сосредоточены на привлечении новых клиентов и продаже им комплексных медицинских услуг. На современном рынке медицинских услуг акценты сместились. Помимо использования стратегий, нацеленных на привлечение новых клиентов и совершение с ними сделок, медицинские центры и страховые компании делают все возможное, чтобы сохранять уже имеющихся клиентов и поддерживать с ними постоянные отношения.

Одной из основных причин успешной деятельности страховых медицинских компаний, безусловно, является широкое использование ими принципов маркетинга. Во втором европейском издании "Основы маркетинга" Ф. Котлер, Г. Армстронг, Дж. Сондерс, В. Вонг дают следующее определение: "Маркетинг подразумевает управление рынком с целью осуществления обмена для удовлетворения нужд и запросов потребителей" [6, с. 41]. В стандартной ситуации маркетинг подразумевает обслуживание рынка конечных потребителей в условиях конкуренции. Маркетинг предполагает существование рынка в его полном структурном объеме, служит его развитию и неотделим от комплекса проблем спроса, предложения и цен. Маркетинг мы рассматриваем как многоплановое явление.

Маркетинг - это рыночная философия, стратегия и тактика мышления и действия субъектов рыночных отношений: не только производителей и посредников, но и потребителей, экономистов, целых организаций, вплоть до правительственных органов. А.П. Панкрухин определяет маркетинг "как научно-прикладую дисциплину, как систему управления, подход к решению проблем, комплекс конкретных функций" [7, с. 15]. Маркетинг динамичен, изменчив в зависимости от сферы своего применения, параметров рыночной среды, и от интересов целевых потребительских групп. Современная

ситуация в страховой отрасли характеризуется новыми условиями бизнеса, динамично изменяющимися информационными потоками, жесткой конкуренцией, возрастающими запросами клиентов, что требует модернизации системы менеджмента страховой компании, апробации и применения более технологичных подходов в управлении. Прежде всего, в качестве приоритетных направлений изменений, следует назвать смену роли маркетинга страховой компании со вспомогательной (исследование рынка, реклама, PR) на стратегическую (внедрение системного подхода в управлении взаимоотношениями с клиентами), поскольку сегодня именно потребитель является главной фигурой на рынке, которая в значительной степени определяет правила игры. В системе управления страховой компании резко возрастает роль и значение маркетинга, который следует понимать как процесс взаимоотношений с потребителем и внедрение этого видения как системы управления процессом оказания страховых услуг.

Например, менеджеры крупных компаний на рынке медицинских услуг разрабатывают алгоритм выбора рынка, умеют правильно выйти на него, завоевать свою долю рынка и защитить ее от конкурентов. Выявляя привлекательные мировые рынки, маркетологи иностранных медицинских компаний обращают внимание на рынки стран Восточной Европы, на которых потребители уже предъявляют к медицинским услугам высокие требования, а национальные медицинские операторы ? лидеры рынка медицинских услуг не обладают развитыми страховыми технологиями.

Маркетинг продуктивен лишь при условии комплексности и системности. При изучении маркетинга необходимо узнать не только его элементный состав, но и связующие механизмы, целевые ориентации, стратегические возможности. В нашей работе поставлена задача ? выявить особенности маркетинга медицинских услуг применительно к рынку медицинского страхования и различным операторам на рынке медицинских услуг, а также определить категориальный смысл маркетинга как концепции рыночной активности.

Исследователи маркетинговых технологий приходят к одному важному выводу - исключительному значению маркетинга, как к повышенному вниманию фирм к нуждам рынка, долгосрочным вложениям в развитие страхового продукта и рынка, а также к пониманию окружающей, особенно конкурентной, среды. "Потребность в маркетинге возникает и развивается в тесной связи с состоянием рынка, соотношением спроса и предложения" [2, с. 67], уровнем конкурентных преимуществ. Конкурентное преимущество - это позиция на рынке, достигаемая за счет предложения потребителям высокой ценности либо за счет более низких цен, либо за счет предоставления выгод, оправдывающих высокие цены.

Исследовательские команды медицинских маркетологов тратят достаточно много времени на оценку потенциального рынка и поиск незанятых рыночных ниш. Иногда они начинают с относительно недорогих медицинских страховых продуктов, организуя работу каналов распределения, обеспечивая быстрое обслуживание клиентов. Кроме того, иностранные операторы используют эффективную рекламу, чтобы привлечь к своим услугам внимание потенциальных потребителей. Основная стратегия выхода на рынок иностранных страховщиков заключается в том, чтобы захватить свою долю рынка, а не в том, чтобы как можно скорее получить прибыль.

Иностранные страховые компании стараются выявить новые возможности с помощью сегментации рынка, осваивают рынки новых стран и работают над построением всемирной сети каналов распределения медицинских страховых продуктов, приобретая национальных медицинских операторов и интегрируя их в свою сетевую структуру. Достигая лидирующего положения на каком-то рынке, они переходят от атаки к защите, при этом их стратегия защиты заключается в непрерывном росте качества и количества предлагаемых страховых продуктов и уточнении сегментации рынка медицинских услуг. Как только иностранный страховщик почувствует себя более или менее уверенно на рынке, он начинает увеличивать свою долю на этом рынке, вкладывая деньги в создание медицинских центров и разработку новых страховых продуктов, предлагая страхователям комплексное обслуживание и лучшие страховые продукты по более низкой цене и лучшего качества, чем у национальных конкурентов.

Маркетинговые технологии - процесс выявления основных конкурентов, оценка их целей, стратегий, сильных и слабых сторон и спектра вероятных ответных действий, а также выбор конкурентов, которых следует атаковать либо избегать. Конкурентные стратегии можно определить как стратегии, которые позволяют фирмам занять лидирующие позиции в борьбе с конкурентами.

В современных условиях для эффективного планирования конкурентных маркетинговых стра-

тегий компании следует, по мнению экспертов, "постоянно сравнивать свои товары, цены, каналы сбыта и стимулирование сбыта с теми, которые используют ее наиболее близкие конкуренты" [1, с. 56]. Таким образом, компания может тестировать области потенциальных конкурентных преимуществ и возможного ущерба.

Вместо того чтобы выявлять отраслевых конкурентов, компании могут подходить к этой проблеме с точки зрения рынка. При этом подходе они определяют своих конкурентов в области общих задач как компании, которые стремятся удовлетворить те же нужды потребителей или предоставить услуги тем же потребителям, что и данная компания. Они могут использовать против своих конкурентов более эффективные маркетинговые технологии и подготовить более сильные защитные меры в ответ на действия конкурентов [3, с. 89]. Рыночная концепция конкуренции позволяет определить более общий ряд ее реальных и потенциальных конкурентов. Это способствует лучшему долгосрочному рыночному планированию.

В процессе выявления основных конкурентов маркетологи должны, прежде всего, ответить на вопросы: "К чему стремится каждый конкурент на рынке? Чем определяется поведение каждого конкурента?". Методом выявления конкурентов, по мнению исследователей, является сочетание анализа индустрии и рынка путем выделения товарно-рыночных сегментов [4, с. 69]. "Изучение сильных и слабых сторон конкурентов компании обычно строится на основе вторичных данных, личного опыта и непроверенных слухов. Кроме того, компании могут получить дополнительную информацию, проводя первичное маркетинговое исследование потребителей, поставщиков и дилеров" [5, с. 321].

В последнее время на рынке медицинских услуг растет число страховых компаний, применяющих базисный анализ. С помощью базисного анализа страховщики как конкурирующие компании стремятся совершенствовать технологии управления риском. Они сравнивают свои продуктовые ряды, услуги, маркетинговые технологии с продуктами, услугами и бизнес-процессами конкурентов для поиска путей повышения качества и эффективности.

Основные правила успеха в международном маркетинге для разных стран весьма схожи и легко переносятся на другие национальные рынки. Сильный маркетинговый план, включающий интенсивную и агрессивную рекламу, тесное сотрудничество с оптовыми и розничными посредниками и продавцами также являются важными не только для выявления и привлечения клиентов, но и для убеждения оптовых и розничных покупателей в том, что фирма серьезно относится к своим услугам и продуктам. Консультанты по маркетингу, М. Треси и Ф.Вирзема, предложили новую классификацию конкурентных маркетинговых стратегий: компании достигают позиции лидера рынка, предоставляя потребителям наивысшую ценность [6, с. 112]. Для предоставления высшей потребительской ценности компании могут следовать любой из трех стратегий, называемых ценностными дисциплинами:

- функциональное превосходство на рынке;
- тесная связь с потребителем посредством сегментирования рынка, формирование лояльности потребителей к продуктам и услугам;
- лидирующая позиция по новым продуктам и услугам.

Особенности социально-экономического развития России в новом тысячелетии и новые условия развития страховых институтов диктуются сменой модели хозяйствования, изменением социальной роли государства и пересмотром позиций всех составляющих процесса развития страховых отношений в системе оказания медицинской помощи населению, в том числе маркетинга. К ним можно отнести: изменение роли медицинских страховых организаций в мировой и национальной экономике, роли лояльности потребителя на рынке медицинских услуг, смену акцентов в самом понятии "потребность", новое насыщение и обретение нового смысла старыми "концепциями", "системами", "моделями" коммуникации, сетей, конкуренции.

Другой аспект изменений - пересмотр роли страховых отношений в новых условиях развития рынка медицинских услуг в рамках рыночной модели хозяйствования. Свободный рынок медицинских услуг только начал формироваться. Медицинские страховщикиявляются движущей силой, активизирующей формирование рынка медицинских услуг в рамках трансформирующейся системы социально-экономических отношений, формирования свободной рыночной системы с чрезвычайно сложными социальными производственными и потребительскими отношениями.

В соответствии с концепцией латерального маркетинга, компании достигают конкурентного преимущества путем разработки предложений, которые удовлетворяют нужды целевых потребителей в большей мере, чем предложения конкурентов. Компании могут предоставлять большую потребитель-

ную ценность, предлагая клиентам более низкие, по сравнению с конкурентами, цены на аналогичные товары и услуги или обеспечивая больше выгод, которые оправдывают более высокие цены.

Таким образом, маркетинговые стратегии на рынке медицинских услуг должны учитывать не только потребности клиентов, но также и стратегии конкурентов. Первый шаг в этом направлении - анализ конкурентов, т.е. процесс выявления и оценки основных конкурентов. Следующий шаг - разработка конкурентных стратегий, обеспечивающих страховой компании прочные позиции в борьбе с конкурентами.

Маркетинговые стратегии страховых компаний определяются по типу использования маркетингового комплекса на детализированных сегментах рынка - недифференцированный маркетинг, дифференцированный маркетинг, концентрированный маркетинг (см. таблицу 1).

Таблица 1

Классы маркетинговых стратегий страховой компании

Класс	Недифференцированный маркетинг	Дифференцированный маркетинг	Концентрированный маркетинг
Схема	МКСК* > Рынок	МКСК1 > Сегмент 1 МКСК 2 > Сегмент 2 МКСК 3 > Сегмент 3	МКСК > Сегмент 1 Сегмент 2 Сегмент 3
Комментарий	Страховая компания выходит на весь рынок с единственным предложением, игнорируя различия между сегментами рынка	Страховая компания оперирует на трех или более сегментах рынка и разрабатывает для каждого из них стратегию продаж	Страховая компания стремится к охвату наиболее крупной части одного или нескольких субрынков.
*МКСК – маркетинговый комплекс страховой компании			

К основным приемам формирования маркетинговых стратегий страховой компании относятся следующие: сегментирование и выбор целевых рынков; выбор уровня взаимоотношений со страхователями; выбор способа создания лояльности страхователя к продуктам и стратегия конкурентных преимуществ.

Интеграция медицинских центров и страховых компаний в рамках единой страховой группы является результатом формирования на российском рынке технологий латерального маркетинга, совершенствующего формы накопления капитала, создающего дополнительные инвестиционные возможности для этих операторов, значительно расширяющего долю рынка для крупных медицинских страховщиков. Латеральный маркетинг ? это бизнес-процесс, который при приложении к уже существующим на страховом рынке медицинским продуктам и услугам дает в результате инновационные комплексные медико-страховые продукты и услуги, охватывающие потребности целевых потребителей и обеспечивающие реализацию стратегии формирования новых рынков.

Таким образом, латеральный маркетинг на рынке медицинских услуг ? это процесс формирования новых технологий обслуживания населения на основе формирования интегрированных конкурентоспособных операторов. Латеральный маркетинг используется, когда разработчики, производители и потребители товара (услуги) объединяются в единую интегрированную группу. Страховые компании способны в рамках таких интегрированных групп выступать не только операторами риска, но активно формировать потребность в управлении рисками у субъектов рынка медицинских услуг.

Важная роль при формировании потребности управления рисками, связанными с утратой здоровья и трудоспособности принадлежит маркетинговым и аналитическим исследованиям запросов постоянных потребителей услуг, с которыми фирме целесообразно поддерживать и укреплять взаи-

моотношения, а также обоснованию новых организационных отношений внутри компании, необходимых для формирования цепочки взаимодействия с потребителями. При этом технологии производства новых медицинских продуктов, основанные на формировании модели партнерства, нацеленной на снижении усилий по формированию системы управления рисками, основываются не на системе консолидации рисков и усилий, связанных с сопровождением рискового договора, а с выбором страховой программы и покупкой страхового полиса.

Литература.
1. Багиев Г.Л., Тарасевич В.М., Анн Х. Маркетинг. М.: Экономика, 1999.
2. Березин И.С. Маркетинг в исследовании рынков. М.: Русская деловая литература, 2003.
3. Голубков Е.П. Основы маркетинга. М.: Бизнес-книга: ИМА-Кросс, 2004.
4. Кидалов А.В. Новые технологии на рынке медицинского страхования. СПб.: Питер, 2003.
5. Котлер Ф. Основы маркетинга. СПб., 2001.
6. Котлер Ф., Армстронг Г., Сондерс Дж., Вонг В. Основы маркетинга. М.; СПб.; К., 2003.
7. Пакрухин А.П. Маркетинг. М.: Омега-Л, 2003.
8. Шихов А.К. Маркетинговая деятельность страховщика. СПБ.: Питер, 2004.

ИМАНОВА М.Г.

УПРАВЛЕНИЕ КАПИТАЛИЗАЦИЕЙ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ

Экономическая политика государства представляет собой совокупность мер, призванных обеспечить становление, сохранение соответствующего экономического строя, конкретного типа экономики. Государство выступает в данном случае в роли политического (политико-экономического) института экономической системы. Это значит, что оно оказывается устроителем, покровителем, защитником определенных политико-экономических устоев общества: соответствующей формы собственности, типов хозяйств, социально-классовой, этноэкономической организации экономики.

Рациональная экономическая политика развития финансовых институтов должна зависеть от уровня экономического и социального развития страны. Отсутствие универсальных рецептов означает, что институт или политика, эффективные в развитой стране, не обязательно окажутся таковыми в развивающихся странах, т.к. рациональная стратегия экономического управления является функцией экономических, институциональных и культурных параметров системы.

Важнейшая задача теории, по мнению В.М. Полтеровича, - выявить, как должна изменяться стратегия формирования финансовых институтов в процессе экономического роста. В частности, - отмечает автор, ? "весьма плодотворной представляется гипотеза о том, что снижение тарифов, отказ от накопления валютных резервов, либерализация потоков капитала, дерегулирование финансовых рынков, ослабление государственного контроля и поощрение конкуренции могут приводить к положительным и отрицательным результатам в зависимости от стадии развития экономики" [3, с. 138].

К структурообразующей функции государственного регулирования экономики относятся предпринимаемые государством действия по поддержанию совокупности сфер и отраслей, на которой строится общественное хозяйствование. Оно включает в себя формирование, поддержание государством сфер, отраслей, видов деятельности, инфраструктуры, необходимых экономике, но подавляемых или не развиваемых, например, чисто рыночным способом хозяйствования.

Взятая в постоянном своем возобновлении, структурообразующая функция государственного регулирования превращается в системообразующую, формируя в составе экономики необходимое ей присвоенческие условия хозяйствования, сферы, отрасли производства, государство обеспечивает тем самым ее системное существование. В поддержании воспроизводственно полноценной экономики и заключается системообразующая функция государственного управления.

Взаимодействие двух рассматриваемых моментов государственного влияния на экономику (политико-экономического и организационно-экономического) обусловлено объективными обстоятельствами. Экономика представляет собой, прежде всего, систему политико-экономических отношений, а уже затем систему организационно-экономических, выражающих движение общественного разделения труда. Первая исходна и причинна, вторая вторична и следственна, что и проявляется во вза-

имодействии экономической политики государства и государственного регулирования экономики.

Вследствие управления капитализацией страховых компаний, на российском рынке появились крупные игроки, способные выдержать конкуренцию транснациональных компаний. Сегодня российский страховой рынок под воздействием политики государственной модернизации финансовых институтов переживает период значительных перемен. Число его участников можно назвать лишь приблизительно: рынок проходит стадию не только технологического роста, но и институциональной модернизации.

Главная особенность страхового капитала состоит в способности приносить прибыль при управлении рисками, сохраняя свою стоимость. В отличие от имущества, которое может существовать само по себе, капитал не может существовать вне рынка, на котором он функционирует. В процессе своего функционирования страховой капитал формирует резервы, производит страховые и финансовые услуги, используя информационный и организационный капитал. Стоимость страховых услуг по оценке и управлению рисков составляет издержки функционирования капитала. Произведенные услуги, если они удовлетворяют потребностям страхователей, притягивают к страховому капиталу и финансовый капитал страхователей, который стремиться прирасти информационной составляющей для обеспечения стабильности и конкурентоспособности.

Известно, что чем выше норма прибыли, тем эффективнее функционирует капитал. Для того, чтобы капитал сохранял способность к получению прибыли в течение большого времени, значительная часть прибыли на капитал (плюс, возможно, заемные средства) инвестируются снова в этот капитал, т. е. расходуются на поддержание его эффективности. В связи с тем, что большая часть современных инвестиций приходится на финансирование инноваций, направленных на улучшение качества функционирования капитала, важность информационной составляющей в развитии капитала усиливается.

Главным в этом процессе является готовность потребителя платить за дополнительную информацию по определению возможных рисков и за возможность передать их в управление страховщику. Страховой капитал должен соответствовать имиджу компании и производить качественные услуги по управлению рисками. Известно, что уровень развития финансового капитала страховой компании определяет уровень рисков, которые она способна взять на удержание. Вместе с тем, уровень развития информационного капитала также определяет качество и объем страхового портфеля: чем большим опытом работы располагает страховщик, тем полнее его информация о рисках, надежнее методы риск-менеджмента, больше технологических и иных возможностей удержания рисков, выше уровень надежности компании.

Если проанализировать финансовую устойчивость российских страховых компаний, то, по оценкам экспертов, более половины имеют проблемы с платежеспособностью и финансовой устойчивостью, практически каждая пятая компания убыточна, 22% страховых компаний имеют недостаточную ликвидных активов, 58% страховщиков получают слишком низкий доход от инвестирования (ниже 3%), а у 20% - слишком много денежных средств на счетах, в то время как они должны быть вложены в доходные инструменты [1].

Отметим, что у крупных российских компаний показатели соответствуют требованиям Росстрахнадзора, но у большинства страховщиков недостаточный уровень финансовой устойчивости определяется техническими проблемами. Системными проблемами финансовой устойчивости отличаются компании, которые активно развивали схемы финансовой оптимизации.

Например, новый этап консолидации бизнеса на российском страховом рынке начался в 2003 г., с введением обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств (ОСАГО), однако не все страховые компании имели достаточную ресурсную базу для обслуживания клиентов. Для участия в этом виде страхования закон требовал от страховых компаний наличие развитой филиальной сети, что послужило формированию тренда к укрупнению национальных страховых компаний и росту процесса сетизации.

Выполняя требования государственного регулятора по капитализации, крупные компании провели реорганизацию модели ведения бизнеса на основе методологии институционального проектирования, обеспечив, как расширение формальной сети, так и сети реальных контрактов. подход к институциональному проектированию на основе ужесточения требований к размеру уставного капитала позволил реализовать стратегию укрупнения национальных страховых компаний. ОАО "Ингосстрах" провел консолидацию активов в своих дочерних российских компаниях; образованы финансо-

вая группа "ИФД КапиталЪ" и финансовая корпорация "Уралсиб". Завершена реструктуризация филиальной сети "Росгосстраха": сегодня группа включает в себя ОАО "Росгострах", три региональных и семь межрегиональных страховых компаний. В ее составе работают 76 республиканских, областных и краевых филиалов, 2.3 тыс агентств и страховых отделов, при этом, общая сеть "Росгосстраха" превышает 65 тыс человек [4].

Формирование капитала российских компаний не всегда успевает за ростом премий, несмотря на достаточный уровень платежеспособности, значительная часть национальных страховых операторов не умеют управлять инвестиционной доходностью своих резервов. Почти у всех крупных компаний слишком много денег на счетах, отметим, что такая ситуация на финансовую устойчивость не влияет, но нарушает требования Минфина, в нормативных документах которого есть некоторые параметры расчета неплатежеспособности, которые неадекватны современным требованиям.

Например, по автострахованию компании должны, согласно нормативу, работать с маржой 20%, но современный российский рынок высококонкурентный, и страховщикам, особенно региональным, сложно удерживать такую маржу. При этом в законе об ОСАГО прописана прямо противоположная норма - прибыль страховщиков не должна превышать 5%. Вступившие в силу с 1 июля 2006г. новые требования к размещению страховых резервов и вводимые через год требования к размеру собственных средств будут способствовать консолидации капитала, сокращению операторов страхового рынка. Достаточный уровень капитала не смогут обеспечить, на наш взгляд средние и мелкие региональные компании.

По данным Ростовской межрегиональной инспекции страхового надзора, на 1 января 2006 г. в донском крае зарегистрировано 18 региональных страховых компаний (из них 6 - медицинские) и 72 филиала. Формально страховой рынок Ростовской области за 2005 г. вырос почти вдвое: поступления в первом полугодии составили 5,396 млрд рублей (190%), выплаты - 1,604 млрд рублей [2]. Однако такое изменение главным образом связано с тем, что статистика ООО "Росгосстрах" теперь показывается не в Краснодарском крае, а в Ростовской области. Связано это, прежде всего, с сокращением количества налогосберегающих схем. Безусловно, увеличение доли реального страхования - положительный симптом для дальнейшего развития рынка.

С повышением требований к участникам страхового рынка должны расширяться и улучшаться возможности развития страхования. Страхование - это та сфера, где против государственного регулирования не возражают субъекты страхового рынка, однако сегодня еще много нерешенных вопросов, делающих страхование невыгодным для предприятий и фирм. Например, незначительная норма расходов 3% от фонда оплаты труда на добровольное медицинское страхование, которую юридическим лицам разрешается относить на затраты, сдерживает развитие рынка.

Страховой рынок Южного федерального округа в целом тяготеет к укрупнению долей крупных компаний лидеров, медицинское страхование можно рассматривать как пример четко выраженной концентрации на рынке страховых услуг. Очевидными лидерами донского рынка медицинского страхования сейчас являются филиал московской компании "Макс-М" и местные "Айболит", "Панацея", "АсСтра". Эти компании собирают более 90% премий на рынке. В 2005 г. по причине недостаточного уставного капитала компаний были отозваны лицензии у двух медицинских страховщиков - "Литер-полис-здоровье" и "Ростсельмаш-ОМС". Обязательства компании "Литер-полис-здоровье" были переданы компании "Газпроммедстрах" (страховая группа "СОГАЗ").

В случае невыполнения требований по капитализации, рыночная цена страховых компаний, как показал опыт, может упасть в несколько раз. И сценарий различных форм слияния страховых компаний тогда весьма вероятен. Предложения о покупке местных страховщиков от московских компаний поступают постоянно. На фоне растущего рынка страховщики рассматривают различные варианты взаимодействия, укрупнения компаний. Объединяются ресурсы не только разных игроков рынка, но и филиалов одного и того же страховщика: в Ростове появляются территориальные управления, дирекции, региональные центры компаний.

Несмотря на жесткие меры государственного управления конкурентоспособностью национальных страховых компаний, опасно высоким остается уровень оптимизации схем налогового обложения на страховом рынке, действует системы кэптивного и корпоративного страхования. Несколько лет назад невысокая стоимость российских компаний объяснялась тем, что большинство из них представляло разновидность теневизации бизнеса, было не транспарентно.

В отличие от экономической политики, государственное регулирование экономики выступает как

совокупность несколько иного рода мер. Последние относятся к общим функциям государства, взятого в качестве регулирующего института национальной экономики. Общие функции выражают общевоспроизводственную роль этого вида деятельности. Их две - структурообразующая и системообразующая.

Вследствие того, что российские компании не просто занимались серыми схемами, но и не владели западными технологиями ведения бизнеса, только у нескольких национальных страховых операторов: "Россгострах", "РОСНО", "Ингосстраха", "Согаза", "Уралсиба" и "РЕСО-Гарантии" отмечался устойчивый рост капитала и страховых премий.

Укрупнение компаний и нарастание активности инорегиональных игроков ? важные характеристики современного состояния регионального страхового рынка. Это тенденции нескольких последних лет. При этом уверенно звучат прогнозы о неминуемом сокращении числа страховых компаний. Причин такого развития событий может быть несколько: это и лишение компаний лицензий, и кадровый дефицит, и, соответственно, трудности работы в регионе, и ограниченная емкость рынка. Однако пока сокращение коснулось, прежде всего, региональных страховых компаний. В начале 2005 г. в Ростовской области их было 30, в конце - 22, сегодня - 16.

На фоне сокращения числа региональных страховых компаний на страховом рынке Ростовской области увеличилось число филиалов инорегиональных компаний: в прошлом году в Ростовской области их было 57, теперь - 64. Региональным страховщикам сложнее выдерживать заданный темп конкурентной борьбы. Связано это с тем, что филиальные сети крупных страховых компаний имеют достаточно высокий уровень организационно-финансового капитала, позволяющий использовать новые технологии роста бизнеса и развивать клиентоориентированную стратегию.

Традиционно считается, что одним из самых важных преимуществ донских страховщиков является оперативность принятия решений. Пока филиал согласует свои действия с головной компанией, местный страховщик уже претворит решение в жизнь. Однако в последнее время очевидна такая тенденция: все больше иногородних игроков создают свои региональные структуры в Ростове, делегируя им важные полномочия. Среди таких компаний, например, "Ингосстрах", "АльфаСтрахование", "Югория". Есть такие планы у страховой копании "РОСНО".

Например, уже более года в регионе работает Южная дирекция страховой группы "АльфаСтрахование", которая управляет страховым бизнесом компании в Южном федеральном округе. Сетевая составляющая роста бизнеса на основе информационно-финансовой составляющей позволяет компании активно сегментировать рынок, успешно позиционироваться в разных видах страхования, оперативно принимая решения на месте. Менеджмент региональной сети определяет самостоятельно, какими должны быть страховые продукты, тарифы, сервис, рекламные акции и т. д.

Для крупной сетевой компании достаточно серьезный вопрос - подготовка кадров. Для сохранения устойчивых конкурентных преимуществ развития организационного капитала специалисты региональной страховой группы "АльфаСтрахование" проходят обучение в Москве, получают аккредитацию. Кроме того, появление Южной дирекции дает возможность теснее сотрудничать филиалам, появляются более крупные проекты.

Позитивный тренд сетевого развития крупных страховых компаний, формирующих в Южном федеральном округе дирекции, региональные центры, страховые пулы и другие формы, призванных обеспечить консолидацию усилий филиалов страховых компаний и интегрированных финансовых групп, к сожалению, жестко ограничен требованиями по сбору страховых премий, устанавливаемыми центральным офисом страховой группы. Сложность параметров стратегического регулирования развитием филиальной сети определяется также уровнем регионального менеджмента.

Таким образом, плановые показатели по сбору страховых премий у региональной сети страховых компаний растут, а емкости организационного капитала инорегиональным компаниям явно недостаточно для реализации стратегии роста. Например, если в 2004 г. региональному филиалу страховой компании "Югория" ставилась задача собрать по ЮФО 6 млн долларов страховых премий, то в 2005 г. плановое задание составляло 12 млн долларов. Несколько лет назад сети крупных страховых компаний вытесняли региональных игроков в четко обозначенные рыночные ниши, заставляя изменять маркетинговые стратегии. Сегодня позиции региональных страховых компаний оказались более устойчивыми, они не только не сворачивают свою деятельность, но, наоборот, активно ее развивают. Например, региональная страховая группа "Адмирал" за 2005 г. собрала почти в два раза больше страховых премий,чем за аналогичный период 2004 г.

Региональная компания "Адмирал" активно развивает собственную сеть, проектируя последовательное географическому расширению бизнеса. Сегодня есть много примеров компаний, которые по прописке региональные, а по масштабам деятельности федеральные. Страховая группа "Адмирал" уже представлена во всех перспективных районах ЮФО. В стадии становления находится филиалы "Адмирала" в г.Волгограде, г. Москве и в г.Калининграде, где уже работают представительства компании, осуществляющие продажи приграничных полисов ОСАГО.

Говоря о перспективах сотрудничества донских компаний с инорегиональными, нельзя, естественно, не упомянуть о планах взаимодействия "Росгосстраха-Юг" и "Айболита". По мнению руководителя этих компаний Дмитрия Альперовича, это сотрудничество может быть выгодно обоим страховщикам. "Айболит" специализируется на обязательном и добровольном медицинском страховании и на ОСАГО (96,46% основного дохода), а другие страховые продукты практически неразвиты. В "Росгосстрахе-Юг" наоборот: большое количество страховых продуктов, но практически неразвито медицинское страхование, и при этом серьезный интерес к этому направлению. Компании смогут обмениваться технологиями работы, возможны совместные программы.

Важная тенденция последнего времени на региональном рынке ЮФО ? развитие продаж страховых продуктов в розницу. Это связано, прежде всего, с активным вовлечением населения в процесс кредитования. Банки, снижая свои риски, страхуют объекты кредитования. Кстати, основная причина бурного развития программ КАСКО на региональном рынке ? бум автокредитования. По нашим оценкам, сборы по таким программам на региональном рынке растут достаточно быстро.

Страхование позволяет государству переложить бремя экономической заботы о гражданах на страховые компании, невыполнение таких функций возможно только при сохранении устойчивости и платежеспособности страховых операторов. Именно поэтому государство осуществляет проектное управление развитием страховых отношений, что является причиной особого внимания государства к страховым компаниям, выполнением их обязательств перед страхователями и достаточностью их капитала.

Литература.

1. Бараулина А. Росстрахнадзор недоволен показателями страховщиков // Ведомости. 2006. № 112.

2. Петрова Е. Государственные волнения донского страхового рынка//http:// www.gorodn.ru/archive/642/2_4.htm

3. Полтерович В.М. Стимулирование роста и стадии развития // Модернизация экономики и выращивание институтов / Под ред. Ясина Е.Г. М.: ГУ Высшая школа экономики, 2005.

4. Троневская О.А. Новая модель развития страхового рынка // Маркетинг услуг. 2005. № 1.

АНДРЕЕВА А.В., БУРЯКОВ Г.А.

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ СТРАХОВОГО РЫНКА МАКРОРЕГИОНА

В развитых странах страхование широко используется для привлечения частных средств в реальный сектор экономики, т.е. выполняет инвестиционную функцию. Страхование реализует важнейшую социально-политическую функцию, уменьшая зависимость товаропроизводителя от других государственных субсидий; поддерживая определенный уровень доходов предпринимателей; стимулируя производство продукции, более предпочтительной по критериям экономической политики; выступает в качестве гарантии доступа к государственному и частному кредиту.

Вместе с тем, риски и условия работы страховщиков на российском рынке существенно отличаются от условий на рынках развитых стран: достаточно высок процент мошенничества, основные фонды в промышленном секторе изношены, отсутствуют многие нормы и правила безопасности, привычные для Запада. Доля застрахованных рисков, несмотря на ее устойчивый рост остается крайне низкой для такой страны как Россия. Если допустить, что в России застраховано около 10% всех производственных фондов, то теоретически открывается возможность 8-9 кратного роста поступления

премий, даже при сохранении прежней глубины страхования (текущих страховых покрытий и страховых сумм).

Кроме показателей, характеризующих собственно состояние и развитие рынка страховых услуг, одним из основных агрегированных показателей является показатель доли страховой премии в валовом внутреннем продукте страны, выявляющий долю определенного сектора экономики в общем объеме произведенного ВВП.

Состояние и динамика платежеспособного спроса страхователей - главный фактор развития российского рынка страховых услуг, следовательно, перспективы развития страхового бизнеса в России в современных условиях резко ограничены. Уровень развития платежеспособного спроса зависит от уровня доходов, уровня страховой культуры, а главное - от стратегии экономической политики государства, воздействующей на формирование и развитие платежеспособного спроса потребителей страховых услуг с помощью налоговых стимулов. В Российской Федерации сложилась трехступенчатая система регулирования страхового рынка: Гражданский Кодекс РФ, законы и правовые акты, имеющие статус кодекса, специальные законы о страховом деле, нормативные акты министерств и ведомств по страховому делу. Правовая безопасность страховых фирм может быть обеспечена только безупречными законами, не противоречащими актами всех ступеней регулирования страховых отношений.

Национальные страховые компании не способны эффективно функционировать в условиях открытой экономики, именно потому, что неформальные отношения в российской экономике и неформальные институты имеют большее значение, чем формальные. Российская экономика складывается как экономика связей, в которой значительную роль играет административный ресурс и неформальные отношения экономических агентов.

Безусловно, в сфере страхового бизнеса в России имеются резервы развития, которые могли бы, при их использовании, позитивно повлиять на всю экономическую ситуацию в стране. Однако на практике - не только недооценка или непонимание важности страхового дела со стороны государства и бизнеса. Созданная за 15 лет институциональная структура отрасли не отвечает стоящим перед ней задачам и тормозит развитие всего страхового сектора. Если сравнить структуру организации страхового сектора с банковским, то станет очевидным, что в банковской сфере государство не ограничивается надзором и текущим административным регулированием.

В настоящее время рынок страхования, находящийся на этапе технологического развития переживает период нестабильности, претерпевая структурные изменения, связанные с появлением новых регулирующих факторов. Вступление в силу 17 января 2004 г. новой редакции закона "Об организации страхового дела в Российской Федерации" привело к тому, что большинство страховых компаний оказались не готовы к переходу на новый режим функционирования, поскольку ранее планировалось поэтапное введение изменений до 2007 г. Эта ситуация изменила стратегию рыночного поведения страховых компаний, усилив тенденции к слиянию и поглощению.

В новой редакции закона "Об организации страхового дела в Российской Федерации" и признании утратившими силу некоторых законодательных актов Российской Федерации" определены цель и задачи организации страхового дела [10]. Целью организации страхового дела является обеспечение защиты имущественных интересов физических и юридических лиц, Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований при наступлении страховых случаев. Задачами организации страхового дела являются:

- проведение единой государственной политики в сфере страхования;

- установление принципов страхования и формирование механизмов страхования, обеспечивающих экономическую безопасность граждан и хозяйствующих субъектов на территории Российской Федерации.

Неинституциональное поведения субъектов на страховом рынке в условиях его развития и либерализации явилось следствием того, что в России плохо отлажены дисциплинирующие механизмы исполнения контракта (страхового договора). Эти механизмы не удается заимствовать в готовом виде с развитых страховых рынков, их приходится создавать собственными силами. Неоднородность финансовых институтов проявляется в делении их на две большие группы - неформальные и формальные. Основой возникновения неформальных институтов является информация, передаваемая посредством социальных механизмов, поэтому они являются той частью общественной жизни, которая называется культурой. Неформальные правила имели решающее значение в тот период человеческой истории, когда отношения между людьми не регулировались формальными (писаными) законами.

Неформальные институты (ограничения) пронизывают всю современную экономику. Возникая как средство координации повторяющихся форм человеческого взаимодействия, неформальные ограничения являются:

- продолжением, развитием и модификацией формальных правил;
- социально санкционированными нормами поведения;
- внутренними, обязательными [12, p. 40].

В реальной жизни роль неформальных институтов выполняет хозяйственная этика или моральные практики, исследованиям которых посвящено значительное число научных исследовани (см., например: [1; 11; 8]). Хозяйственная этика повышает уровень общественной и экономической координации финансового рынка. Этические нормы являются теми ограничениями, игнорируя которые невозможно объяснить некоторые экономические явления. Этика, мораль, традиции выступают теми правилами поведения или институтами.

Институциональные исследования страховых отношений появилось в отечественной научной литературе сравнительно недавно. Учеными разрабатываются такие темы, как приоритетные направления реформирования финансовой сферы с точки зрения институционального подхода, государственное стимулирование экономического роста [7; 5; 6]. Однако следует признать, что институционального исследования страхового рынка макрорегиона как сферы специфических экономических отношений, фактически не предпринималось. Не осуществлен такой подход и по отношению к одному из ведущих инструментов регулирования страхового рынка ? финансовой политике.

Макрорегион - форма территориальной институции и организации особого социально-экономического пространства, образующегося в процессе взаимного переплетения и взаимного проникновения факторов, ресурсов и условий воспроизводства объединяемых в единую хозяйственную систему регионов. Южный федеральный округ (ЮФО) был образован в 2000 г., когда, объединяя группы регионов в крупные территориальные образования, возникли федеральные округа, задача которых ? координация деятельности и формирование общей экономической политики хозяйственных субъектов различного уровня. Федеральные округа существуют уже пять лет, однако представляется преждевременным констатировать создание единого хозяйственного территориального комплекса в границах ЮФО, как и во всех других макрорегионах.

Профессор О.В. Иншаков считает, что макрорегионы предстают как "конгломераты региональных экономик с предпосылками совершенствования общих условий воспроизводства на основе укрепления кооперационных связей субъектов различных отраслей, сфер, сегментов секторов и уровней" [3, с. 23]. Автор отмечает, что необходим стратегический подход к интеграции частей этих конгломератов в гармоничные территориальные системы хозяйства с помощью финансовых технологий.

Для определения организационно-экономических инструментов и критериев, влияющих на вектор развития страхового рынка макрорегиона, необходимо выявить основные институциональные параметры, т.е. "правила экономического поведения" субъектов регионального страхового рынка, отвечающие требованиям институционального механизма производства классических страховых услуг, направленного на снижение уровня риска и неопределенности в трансформируемой экономике.

Данная целевая ориентация, наиболее актуальная в открытия национального рынка для иностранного страхового капитала, является обязательным условием определения тренда страхового рынка макрорегиона, отвечающей критериям безопасного развития экономических агентов и населения территории Южного федерального округа, формирует необходимость решения следующих задач:

1)определение исходного звена в системе институциональных мер по регулированию страхового рынка, предпринимаемых государством в рамках экономической и финансовой политики в условиях стремительной глобализации страховых отношений;

2)выявление особенностей информационно-сетевой модели развития страхового рынка макрорегиона, стратегии развития страхового капитала, форм взаимодействия интегрированного страхового капитала, вектора развития региональных страховых компаний и страховых групп;

3) раскрытие институциональных особенностей и перспектив развития системы страховых отношений в макрорегионе.

В чем состоят ограничения и противоречия институционального механизма производства страховых услуг в Южном федеральном округе? В чем причина деформаций развития страхового рынка макрорегионе?

Процессы развития страховых отношений проходят асимметрично, поэтому на российском стра-

ховом рынке формируются особые мезопространства, отражающие промежуточные состояния и креативные зоны интеграции на разных уровнях глобального экономического пространства. Страховое пространство постоянно развивается, структурно дифференцируется и интегрируется по уровням: от нано- до мега-, от отдельного рабочего места до мирового хозяйства, что позволяет выделить на современном этапе девять уровней его структуры, среди которых пять базисных и четыре мезоуровня.

Уровни экономического пространства отличаются, прежде всего, располагающимися на них субъектами и объектами ведения хозяйственной деятельности, а затем локализацией и масштабом. Они структурно и функционально координируются и субординируются, образуя базовые и промежуточные (мезо) уровни вертикальных и горизонтальных взаимодействий. Мезопространства служат промежуточными слоями и генераторами изменений состояния базовых уровней экономического пространства, они как скрепляют последние, так и составляют их части.

В многоаспектной трактовке академика А. Г. Гранберга, экономическое пространство предстает как "насыщенная территория, вмещающая множество объектов и связей между ними: населенные пункты, промышленные предприятия, хозяйственно освоенные и рекреационные площади, транспортные и инженерные сети и т. д. Каждый регион имеет свое внутреннее пространство и связи с внешним пространством" [9, с. 56].

Страховое пространство макрорегиона расположено на втором мезоуровне глобальной страховой системы между уровнями макро- и микро в области системного риск-менеджмента. Представленное таким образом страховое пространство макрорегиона возмещается и накапливается, "насыщается" и "опустошается" в процессе воспроизводства в зависимости от его характера, представляющего собой противоречивое диалектическое единство его содержания и формы в каждой конкретной исторически и географически определенной хозяйственной системе. Страховое пространство макрорегиона постоянно эволюционирует, развиваясь от отдельных пространств обособленных хозяйственных систем регионов к единому интегрированному финансовому рынку.

Интеграционными финансовыми технологиями обладают страховые компании региона. Индивидуальное, корпоративное и ассоциированное участие населения в процессе формирования страхового фонда, снижающего опасность рисков улучшает качество жизни населения макрорегиона и обеспечивает динамику развития бизнеса, многократно повышает эффективность формирования и достижения целей прогрессивных изменений в макрорегионе на основе парадигмы устойчивого развития с учетом всех ее аспектов.

Масштабы сложившихся на современном этапе макрорегиональных экономических пространств, их структура и потенциал значительно различаются фенотипически при общем генотипе. Поэтому "чрезвычайно важен подход с позиций качества экономического пространства, его неравномерного развития, сохранения целостности экономики в условиях исключительной пространственной неоднородности" [2, с. 3].

Отличительными особенностями ЮФО являются доминирующая приграничность его территории; чрезвычайная многонациональность и многоконфессиональность; глубокая неоднородность экономического пространства, значительная социально-политическая конфликтность; недостаточное развитие промышленности, невысокая технологичность и наукоемкость производства, сосредоточение транспортно-коммуникационных связей и товарных потоков по линии "Север ? Юг"; высокая концентрация и разнообразная специализация предприятий АПК; привлекательность для переселения мигрантов и, конечно, высокий уровень страхуемых и нестрахуемых рисков.

Создание стратегии развития макрорегиона на консолидированной многоуровневой основе участия страховых, банковских, инвестиционных институтов ? наилучший способ сосредоточить и использовать для управления рисками хозяйственной деятельности необходимые финансовые, интеллектуальные и иные ресурсы. Это особенно важно для такого сложного по условиям, ресурсам, факторам, геоэкономическому и геополитическому положению, как Южный макрорегион России, обоснованно называемый "перекрестком цивилизаций" и "солнечным сплетением Евразии", где сосредоточились и столкнулись интересы многих народов и стран.

Действие закона неравномерности развития пространства макрорегиона выражает объективные различия в таких параметрах данного процесса, как его формы, скорости, траектории изменения, непрерывность, объектная и субъектная полнота, дискретность, однородность, периодичность и границы динамики. Этим обусловлено, что одни части пространства макрорегиона складываются или распадаются, соединяются или разделяются быстрее, а другие медленнее.

Актуальные цели и этапы, параметры и контуры стратегии развития страховых компаний макрорегиона ЮФО складываются при высокой неопределенности во взаимодействии множества институтов и организаций, недостаточной реализации огромных массивов хозяйственной информации. В рамках процесса формирования стратегии необходимо снизить рисковую составляющую этого взаимодействия [4].

Исследуя национальный страховой рынок макрорегиона, мы ставим задачу определения наиболее рациональной модели функционирования институционального механизма его развития в условиях жесткой конкуренции не только между региональными и инорегиональными компаниями, но и между национальными и транснациональными страховыми операторами. Страховые отношения ? это совместная деятельность экономических агентов по поводу управления страхуемыми рисками, упорядоченная правовыми и условными нормами, нацеленными на обеспечение экономической безопасности страхователя, страховщика и выгодоприобретателя. В совместной деятельности по риск-менеджменту экономические агенты объединяют свои усилия для достижения экономической безопасности предпринимательской деятельности.

Примером совместной деятельности в этом случае выступает страховая сделка. Закрепление внешней нормы в общественной практике является институционализацией. Следовательно, институционализация страхового рынка - это совместная деятельность экономических агентов по управлению рисками, упорядоченная институтами. Каков бы ни был фактор, оказывающий воздействие на процесс совместной деятельности людей и его результаты, он действует через институты и благодаря институтам. Это значит, что страховые отношения на региональном рынке Южного федерального округа следует рассматривать как сегмент многоуровневой системы риск-менеджмента в макрорегионе.

Из факта присутствия в региональной экономике рыночных институтов совсем не следует, что система страховых отношений стала рыночной. Институты в экономике ЮФО носят еще формальный характер, а реальные экономические процессы протекают по деструктивным правилам. Стратегически устойчивое развитие страхового рынка макрорегиона понимается как стабильно и позитивно динамичное, поддерживаемое и направляемое, гармонично сбалансированное развитие объединенных общей целью страховых компаний. Поэтому новая стратегия развития страховых отношений в ЮФО должна исходить уже не только из приоритетов доходности страховых компаний, но и из задач формирования системы управления рисками в макрорегионе с высокой страховой составляющей в этом процессе.

Таким образом, страховой рынок макрорегиона с позиций институционального анализа следует рассматривать как экономическое пространство, как реальный и актуальный, необходимый и возможный, закономерно и случайно развивающийся, постоянно возобновляемый по уровням, структуре и функциям эволюционный процесс воспроизводства страховых отношений для системы управления рисками хозяйствующих субъектов.

Особое место в описании регионального страхового рынка принято отводить характеристике его участников. Динамика числа страховых компаний, представленных на страховом рынке Южного федерального округа, является немаловажным показателем его развития. Отметим, что при относительной стабильности числа страховых организаций в течение последних пяти лет распределение суммы премий между ними менялось в пользу крупнейших участников рынка, а последние два года резко изменяется численность участников рынка, на которую непосредственное влияние оказывает изменение институциональной среды.

Расширение объема операций требует увеличения финансовых ресурсов. В последнее время проблема недокапитализации российских страховых компаний преодолевается путем слияния с другими страховыми или финансовыми операторами, например, банками. Российский финансовый рынок имеет относительно благоприятные предпосылки для процессов, связанных с корпоративным слиянием и поглощением. Однако отметим, что еще сохраняются высокие инвестиционные риски, которые сдерживают эффективную интеграцию финансовых операторов.

Литература.

1. Вебер М. Протестантская этика и дух капитализма / Избранные произведения. М., 1990.

2. Ивантер В.В. Об экономических проблемах Юга России // Стратегии и проблемы региональной экономики. Ростов н/Д: Терра, 2003.

3. Иншаков О.В. Экономика макрорегиона: проблемы формирования институционального меха-

низма развития. Волгоград, 2005.

4. Иншаков О.В. "Ядро развития" в контексте новой теории факторов производства // Экономическая наука современной России. 2003. № 1.

5. Никологорский Д. Институциональные предпосылки экономического роста в России // Вопросы экономики 1997. № 11.

6. Никологорский Д. Усиление вмешательства государства в экономику России: необходимо ли оно? // ЭКО. 1997. № 9.

7. Олейник А.Н. Институциональная экономика. М.: ИНФРА-М, 2004.

8. Рих Э. Хозяйственная этика. М., 1996.

9. Стратегия и проблемы устойчивого развития России в XXI веке / Под ред. А.Г. Гранберга и др. М.: Экономика, 2002.

10. Федеральный закон Российской Федерации от 10.12.2003 г. № 172-ФЗ "О внесении изменений и дополнений в Закон Российской Федерации "Об организации страхового дела в Российской Федерации" и признании утратившими силу некоторых законодательных актов Российской Федерации".

11. Хайек Ф.А. Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма. М., 1992.

12. North D.C. Institutions, institutional change and economic performance. Cambridge, 1990.

САЛОМАТИН В.А.

СТРАТЕГИИ ПОЗИЦИОНИРОВАНИЯ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ НА РОССИЙСКОМ ТАБАЧНОМ РЫНКЕ

Процессы транснационализации производства и капитала, отражающие динамику глобализации, структурируются в различных организационных формах: стратегические альянсы, сетевые компании, транснациональные корпорации, интегрирующие в свои сетевые структуры человеческий, информационный и организационный капитал. Особенностью глобальной экономики является развитие сетевых корпораций, отражающей процессы интернационализации производства и капитала, глобализации мирохозяйственных связей. В глобальной экономике крупные корпорации приводят сетевой информационный капитал в соответствие с важнейшими задачами развития бизнеса, в соответствии с успешностью реализации которых происходит дифференциация и позиционирование фирм на отраслевых рынках.

Транснациональный капитал выступил активным субъектом трансформации ряда отраслей национального хозяйства, но наибольшую активность проявляет при формировании табачных корпораций, используя сетевые конкурентные преимущества, связанные с новыми организационно-финансовыми стратегиями, системами маркетинга и брэндстоительства, со скоростью разворачивания логистических, филиальных и информационно-финансовых сетей, с ценой, качеством и ассортиментом товаров.

Формирование сетевой экономики выделяется актуальностью среди современных тем экономических исследований в связи с тем, что национальные государственные образования развиваются в период смены цикла под воздействием сетевых технологий глобального капитала. Глобализационные процессы трансформировали экономическое сообщество в целостную экономическую систему, в которой национально-локальные государства и фирмы оказались составными элементами всемирного хозяйственного организма.

При изучении транснациональной сетизации капитала синергетический подход позволяет выявить особенность сетевых структур. В сетевой парадигме управления внимание ученых уделяется различным аспектам взаимодействия сложных саморазвивающихся систем с внешней средой. Под сложной саморазвивающейся системой, согласно выводам Лескова Л.Ф., понимается "любая экономическая система, обладающая определенной свободой выбора форм деятельности и представляющая собой единую организационную структуру, элементы которой взаимосвязаны и совместно функционируют для достижения общих целей" [1, с. 34]. Вместе с тем, автор не рассматривает термин "система" в аспекте общей теории систем.

В обычном описании свойства приписываются индивидуальному объекту, в синергетике - ансам-

блям, группам, множествам объектов. В процессе самоорганизации подобных групп формируется совокупность новых структур более высокого уровня, которые в конечном итоге определяют свойства системы в целом. Различают три типа процессов самоорганизации. Первый - это самозарождение организации. Второй тип - процессы, благодаря которым система поддерживает определенный уровень организации при изменении внешних и внутренних условий ее функционирования. Третий тип процессов самоорганизации связан с развитием систем, которые способны накапливать и использовать прошлый опыт [2, с. 566].

Сетевая экономика является лишь одной из форм организации экономической деятельности общества, новой формой социальных взаимодействий. Внесистемная, системная, сетевая, сотово-сетевая и другие формы возникают по мере роста взаимосвязанности и взаимообусловленности экономической деятельности. Важным методологическим основанием анализа этих форм является различение таких понятий, как деятельность, экономическая деятельность, экономические отношения и взаимоотношения, экономические взаимодействия и связи, субъекты, агенты, акторы.

На стадии анализа экономических отношений как персонифицированных экономических связей возникает понятие "субъект". На стадии анализа экономических систем, опосредованных связями между их (систем) элементами, возникает понятие "агент". Субъект отношений в системе конструируется как агент, являющийся центром рациональной автономии.

В глобальной экономике на стадии анализа сетевых организационных структур субъект децентрализуется, рассеивается и множится в сетевом многообразии, в связи с чем, согласно выводам профессора Чекмарева В.В., возникает понятие "актор" [3, с. 45]. Автор подчеркивает, что понятия "актор" является необходимым условием выявления сущностей процессов транснациональной сетизации производства, так как связано с транснационально активностью по увеличению стоимости бизнеса субъектов хозяйственной деятельности.

Процессы глобализации изменяют соотношение между внешними и внутренними факторами развития корпоративных бизнес-структур, вызывая необходимость модернизации модели их развития. В условиях глобальной экономики увеличился технологический разрыв между транснациональными табачными компаниями и компаниями других стран. Мировое хозяйство в условиях сетевой экономики меняет тренд развития. Модератором роста стоимости бизнеса становятся организационный и информационный капитал (сети, данные и информация). Стратегические инновационные процессы в транснациональном производстве поддерживаются специфическими информационными системами и инфраструктурами. Эти системы представляют собой интегрированный блок инвестиций, технологий, финансов, информации и риск-менеджмента.

Новая институциональная концепция организации и развития транснациональных производств основывается на активном использовании комплекса технологических, организационно-управленческих, экономических, маркетинговых инструментов регулирования бизес-процессов на основе технологий реинжиниринга, направленных на формирование прагматических решений позиционирования на рынке под воздействием современных глобализационных процессов.

В современных условиях российский бизнес не в состоянии сформировать и осуществить эффективную стратегию развития производства и реализации табачных изделий, не учитывая приоритеты транснациональных сетевых структур и нормы поведения основных участников мирохозяйственной деятельности. Этим актуализируется значимость теоретического осмысления и практической реализации потенциала российского рынка табачной продукции, выявления приоритетов, конкурентных технологий и перспектив развития российских и транснациональных компаний по производству табачной продукции, разработки эффективных механизмов использования маркетинговых инструментов в системе обеспечения конкурентоспособности национального производства табачных изделий.

Стремительная глобализация рынка табачного производства привела к развертыванию специфического сетевого механизма координации хозяйственной деятельности и формированию межфирменных сетей в производстве и торговле табачными изделиями, то есть совокупности регулярно воспроизводящихся формальных и неформальных связей, способов взаимодействия фирм, сохраняющих их юридическую и экономическую самостоятельность.

Отметим, что сетевые структуры стали в переходной экономике России организационным механизмом, который позволил предприятиям адаптироваться к жестким условиям либерализации. Вместе с тем функционирование подобных сетей создает проблему достижения эффективного распределения ресурсов и становится одним из важных препятствий дальнейшей рыночной трансформации

российской экономики.

Сетевые взаимосвязи производящих фирм и предприятий торговли не являются принципиально новым явлением хозяйственной жизни. В современных условиях постиндустриальной экономики повышается значимость подобных организационных структур, обладающих высоким потенциалом мобилизации ресурсов, обмена знаниями, информацией и т. д.

В течение последних лет российский табачный рынок должен претерпевает значительные изменения под давлением транснациональных корпораций. На глобальном рынке лидеры табачной индустрии активно сегментируют рынок, увеличивают стоимость бизнеса, развивают организационный капитал, расширяя свои транснациональные сети по производству и реализации продукции. Отрыв лидеров табачного бизнеса, транснациональных корпораций от остальных компаний очень велик. Например, даже слияние BAT и Rothmans - второй и четвертой по размеру компаний в табачном бизнесе не смогло поколебать мирового лидерства Philip Morris.

События, происходящие на мировом табачном рынке, постепенно изменяют и картину конкурентной борьбы международных табачных компаний в России. Еще некоторое время назад страна была фактически поделена между BAT, Philip Morris и RJR. Вклиниться в их ряды и сформировать свой сегмент рынка безуспешно пытались в 2004 -2005 гг. Rothmans и Bulgar Tabak.

Российских производителей, кроме двух относительно устойчивых фабрик, не осталось. Сегодня из участников "большой тройки" транснациональных компаний стратегические планы по поводу дальнейшего освоения российского рынка демонстрирует только Philip Morris. В то же время, компенсируя сокращение импорта сигарет, достигли невиданных ранее объемов продаж российские производители. К табачному рынку России проявляют интерес китайские, испанские, австрийские и итальянские корпорации.

Глобальная табачная корпорация - это не только фабрики по производству сигарет. Это, прежде всего, брэнды, в усиление которых, вкладываются значительные средства. Основные международные марки сигарет компании - Mild Seven, Camel, Winston, Salem являются одними из самых узнаваемых в мире. Mild Seven - вторая по популярности сигаретная марка в мире, а Camel и Winston неизменно входят в пятерку ведущих мировых сигаретных марок; Salem - первая из когда-либо созданных и до сих пор самая популярная марка ментоловых сигарет в мире.

Среди других популярных международных марок компании - Magna, More, Yves St. Laurent, Monte Carlo. Например, для транснациональной табачной корпорации RJR узнаваемыми брэндами были Winston, Camel и Salem. Теперь все права на эти марки за пределами США проданы Japan Tobacco. Возможна продажа ряда торговых марок RJR на территории СНГ компании Philip Morris.

В начале 2006 г. позиции лидеров по доле в денежном выражении изменились: Philip Morris, JTI, BAT, Gallaher (Лиггетт-Дукат). Компания JTI (ДЖЕЙ ТИ ИНТЕРНЕШНЛ), штаб квартира которой находится в Женеве, стала второй на табачном рынке России, при этом ее доля в денежном выражении составляет 18,4%. Отметим, что JT INTERNATIONAL - международное подразделение Japan Tobacco Inc. Japan Tobacco Inc. - одна из крупнейших сетевых международных табачных компаний (штаб-квартира в Токио). По объемам производства и продаж эта табачная корпорация занимает третье место в мире. Табачная корпорация JTI была образована в результате приобретения международного табачного бизнеса американского концерна RJR Nabisco (компания R. J. Reynolds International) японским холдингом.

Сетевая компания JTI имеет отделения, торговые представительства и производства в 70 странах мира. Продукция компании, изготавливаемая на полностью принадлежащих компании производственных мощностях, совместных предприятиях, а также по лицензионным соглашениям (всего свыше 90 различных марок сигарет), распространяется в 170 странах мира.

В России JT International присутствует с 1992 г., являясь крупнейшим производителем табачной продукции. Первой из международных табачных компаний вложив средства в российскую табачную промышленность, сейчас является крупнейшим японским инвестором в России и крупнейшим инвестором в российскую табачную отрасль (общий объем прямых инвестиций в экономику РФ составляет более 500 млн долларов США), а также одним из крупнейших налогоплательщиков (объем выплат в бюджеты различных уровней в РФ с 1992 г. составил также свыше 500 млн долларов США).

Доля BAT на табачном рынке снижается, прежде всего, за счет снижения доли ведущих марок (Alliance, Ява и особенно Ява Золотая), тогда как рост доли Gallaher обусловлен положительной динамикой LD, "Дуката", St.George и "Тройки". Доля JTI увеличивается за счет Winston, рост которого пе-

рекрывает небольшое падение по ряду других марок. При том, что объем мирового табачного рынка растет примерно на 1% в год, сегмент сигарет "американской смеси" (American Blend) увеличивается в среднем на 3-4% ежегодно, и в настоящее время составляет около 40% мирового табачного рынка. Сигареты, производимые Japan Tobacco Inc., преимущественно относятся к этой категории, в которой компания занимает второе место в мире.

Компании, ориентированные на максимизацию прибыли в рамках одного бизнеса, успешно конкурируют в пределах своего рынка, используют стратегии ценового лидерства, дифференциации и концентрации. Сегодня в сетевые структуры табачных корпораций развивают стратегии роста, сгруппированные исходя из степени воздействия на продвигаемый продукт, оценок состояния отрасли и технологии, а также положения компании в отрасли.

Программно-стратегическое преимущество транснациональных сетей в условиях глобальной экономики становится решающим. Современная конкурентная борьба табачных корпораций фактически превращается в борьбу корпоративных стратегий. Корпоративная сетевая стратегия, основанная на создании дополнительной стоимости из финансовых, материальных и нематериальных активов, связанна с формированием и использованием потенциала транснациональных корпораций и направлена на расширение объема продаж, увеличение прибыли и поиск новых рыночных ниш.

Влияние организационного капитала (культуры, основанной на партнерстве с клиентами), "капитала стратегического развития" на рост конкурентоспособности сетевых компаний обеспечивает выход экономических субъектов на уровень транснациональных сетей и позволяет странам центра аккумулировать инновационные преимущества, превращая другие страны в территорию для освоения сетевых структур.

Транснациональные сетевые корпорации отличаются стратегическими конкурентными преимуществами, обладают высоким потенциалом мобилизации капитала, ресурсов, технологий, информации. В связи с этим представляется актуальным изучение характеристик сетевых структур российских торговых фирм, с точки зрения их формирования, специфики функционирования и влияния на динамику трансформационных процессов в сфере услуг, которые позволяют экономическим агентам приспосабливаться к институциональным изменениям, происходящим на глобальном уровне.

Конфликты между производителями и сетевыми ритейлерами с каждым днем обостряются. Следствием противостояния станет повышение эффективности бизнеса и более четкое рыночное позиционирование производителей и продавцов табачных изделий. Война между торговцами и производителями сигарет усиливается сегодня не только на глобальном, но и на российском рынке. Рынок регулярно сотрясают скандалы, возникающие между торговыми сетями и поставщиками товаров. Некоторые конфликты доходят до судебных разбирательств. Ситуация обострилась настолько, что российские производители среднего уровня начинают прямо утверждать: торговые сети современного формата - "антиэкономическая" структура, которая не дает производителям зарабатывать и этим угрожает их развитию.

Развитие тенденции сетизации транснационального капитала на табачном рынке приведет к тому, что все средние российские производители просто разорятся, если государство не вмешается в ситуацию. Сегодня, когда производственные задачи (модернизация, создание продукта и технологий производства, контроль качества и т. д.) многими производителями табака более или менее решены, они придают первостепенное значение сбыту, продвижению своего продукта. И взаимодействие с розничными сетями является для них стратегической задачей.

Несмотря на попытки Правительства РФ, выровнять налоговую нагрузку на различные ценовые сегменты табачной продукции при помощи адвалорной составляющей, доля акциза в средней цене низкостоимостного сегмента более чем в 2 раза превышает долю акциза в средней цене высокостоимостной продукции.

Российская табачная промышленность остается одной из наиболее привлекательных отраслей для инвестиций в основной капитал. Инвестиции в основной капитал табачной отрасли ежегодно увеличиваются. Интерес лидеров рынка к этой нише ее стабильным объемом, в активности транснациональных компаний можно отметить попытку закрепиться в сегменте, из которого с 2007 г. могут быть "вымыты" небольшие игроки.

Активность табачных гигантов на российском рынке можно объяснить тем, что сейчас в Госдуме готовится ко второму чтению законопроект, утверждающий новую схему акцизного налогообложения сигарет, согласно которой все сигареты дешевле 12 рублей в рознице будут выплачивать одина-

ковый акциз. Такие изменения могут подтолкнуть некоторых производителей к увеличению розничной стоимости своей продукции. Возможно, три транснациональные компании захотят воспользоваться ситуацией и сохранят розничную стоимость своих дешевых марок, чтобы побороться за долю рынка в сегменте ниже 12 рублей, когда из него фактически уйдут небольшие игроки.

Сегодня около 7,2% объема этого сегмента контролируют отечественные фабрики, скорее всего, за эту долю и будут бороться транснациональные компании по производству сигарет. Технически транснациональные компании могут профинансировать затраты на выплату акциза по дешевым маркам, чтобы укрепить свои позиции в сегменте.

Ставка акцизов на табак увеличится на 30%, изменится и сам порядок определения налоговой базы. С 1 января 2007 г. рассчитывать ее нужно будет не по оптовой цене сигарет, а исходя из заявленной табачными компаниями предельной цены в рознице, при этом производителям сигарет придется указывать ее на каждой пачке. Новый законопроект Госдума уже приняла в первом чтении. Если вдруг выяснится, что в частной торговле сигареты реализуют по цене, которая превышает указанную на пачке, то индивидуалы будут оштрафованы. Продавцу это нарушение обойдется в 2-2,5 тысячи рублей, должностным лицам в 4-5 тыс рублей, а юридическим - в 40-50 тыс рублей.

Сегодня сетевой формат становится наиболее перспективным, и свои заработки производители резонно связывают с ним. В ситуации, когда крупнейшие розничные игроки уже достигли оборотов под миллиард долларов, они начинают занимать позицию сильнейшего, и российские производители оказываются в подчиненном положении, практически не имея возможности противостоять диктату сетевых ритейлеров.

В декабре 2005 г. представители Philip Morris и Китайской национальной табачной корпорации (CNTC) подписали в Пекине соглашение о лицензионном производстве сигарет Marlboro на китайских фабриках. Таким образом, Philip Morris стала четвертым иностранным производителем на табачном рынке КНР. Совместное предприятие, созданное Philip Morris и CNTC, помимо производства и продажи сигарет будет заниматься продвижением на мировой рынок китайских товаров. Китай очень привлекателен для транснациональных табачных компаний, однако попасть на него иностранным производителям непросто более 90% рынка контролируют местные компании.

Одной из первых покорением этого рынка занялась компания Imperial Tobacco, производящая по лицензии свою марку West. Китайский рынок интересен своей емкостью для крупных транснациональных корпораций: для Imperial Tobacco, и для компании Gallaher, которая начала лицензионное производство сигарет Memphis на рынке табачных изделий Китая в 2004 г.

Одним из главных условий договора между Gallaher и CNTC стало обязательство Gallaher вывести на какой-либо европейский рынок китайскую марку сигарет. В обмен на производство в Китае сигарет Memphis Gallaher начала производить китайскую марку Golden Deer для российского рынка. Компания Gallaher увеличила количество табачных брэндов на китайском рынке, связывая с этим рынком большие перспективы развития.

Известно, что в 2004 г. BAT объявила о своей договоренности с правительством Китая о строительстве своей фабрики на территории страны. Однако вскоре представители CNTC опровергли это заявление, объявив, что в Китае никогда не будет построена иностранная фабрика по производству сигарет. Несмотря на все сложности, сегодня компания British American Tobacco работает на китайском рынке, но ее продукция не производится на территории страны. Отметим, что кроме объема китайского рынка табачной продукции большое значение для производителей имеет еще и тот факт, что ограничения, как на само курение, так и на рекламу сигарет в Китае незначительны. Вместе с тем, конкурировать с местным производителем транснациональным компаниям трудно, поскольку китайские сигареты достаточно дешевы, а качество их находится на высоком уровне.

Сегодня производители тратят большие деньги на создание собственных транспортных подразделений и логистических центров. Свои автотранспорт и служба доставки есть во всех компаниях по производству сигарет, работающих в России. Вместе с тем, развивать собственную логистику - не самое верное решение для производителей табака: это отвлекает кадровые и финансовые ресурсы, трудно добиться эффективного использования транспорта без специальных знаний, так что ставку все же следует делать на аутсорсинг. Хотя розничные операторы признают, что рынок логистических услуг отстает от развития розницы, и довольно сильно.

Безусловно, количество логистических компаний на российском рынке будет увеличиваться. На национальных рынках производства и реализации табачных изделий, например, в Китае, уже суще-

ствуют примеры, когда дистрибуторские фирмы меняют направление своей деятельности, превращаясь именно в логистические, что очень актуально в свете действий розничных операторов по исключению дистрибуторов из цепочки". Для многих оптовиков это будет практически единственным шансом остаться на рынке.

В условиях глобализации рынка табачных изделий и активной его сегментации транснациональными корпорациями интересы отечественных производителей следует защищать государству: для решения проблем взаимоотношений производителей и розничных операторов требуется принятие специальных федеральных законов. Законы урезают аппетиты сетей во многих странах, например, в Италии существует закон, по которому покупатель может видеть на чеке наценку сети на конкретный товар. И когда потребитель увидит наценку местных сетей, то все поймут, что эти структуры ведут разорительную политику в отношении производителей.

Российские предприятия в ситуации высокой степени неопределенности внешней среды, характерной для глобализации рынка табачных изделий, ведут себя не как рыночные агенты, в соответствии с критериями аллокативной эффективности, а решают, в первую очередь, проблему адаптации существующей организационно-производственной структуры и механизма использования специфических ресурсов. Рост неопределенности снижает эффективность регулирования трансакций не только на транснациональном Уровне, но и на национальных отраслевых рынках.

Создание сетевых структур представляет собой мегатренд развития крупных фирм. Организационной основой сетевых корпораций является взаимосвязанная совокупность самоорганизующихся модулей, ориентированных на потребителя. Сетевая структура корпораций по производству табака и табачных изделий обеспечивает коммунитарную компоненту, гибкость управления при общей стратегии развития, однако реализация сетевой стратегии предполагает формирование интегрированной системы информации, которая будет передаваться по горизонтальным каналам связи, обеспечивая конкурентоспособность акторов глобального рынка табачных изделий и рост сетизации транснациональных компаний.

Сетевые образования, выходящие за пределы предприятия, предоставляют своего рода шанс на успех в формировании эффективных рыночных и хозяйственных организационных структур. Организационные сети требуют как упразднения традиционных фирменных структур, так и утверждения рыночных связей с помощью менеджмента отношений или рамочных соглашений. Поэтому резко возрастает роль сетевого механизма координации, в основе которых лежит отношенческий контракт. Формирование сети можно рассматривать с точки зрения выбора способа координации, механизма распределения ресурсов основным экономическим агентом рыночной системы - фирмой. Например, Philip Morris International Inc. В 2005 г. приобрела 40% кций индонезийской компании PT HM Sampoerna у основателей компании, семьи Сампоэрна, сделка оценивается примерно в 2 млрд долларов.

Цель сделки - расширение присутствия на пятом по величине сигаретном рынке в мире после Китая, США, Японии и России. Таким образом, транснациональные сетевые корпорации по производству табачных изделиий Philip Morris, British American Tobacco прикладывают большие усилия к завоеванию рынков России, Китая и Индонезии. Причинами продвижения на эти рынки, являются не только стратегия позиционирования на новых рынках, но и растущие налоги, государственные ограничения и снижение числа курильщиков в США и Западной Европе.

В сетевые взаимосвязи вступают владельцы различных ресурсов, кооперируемых в рамках фирмы, как на формальной, так и на неформальной основе. Множественность сетевых связей обеспечивает рост адаптивного потенциала фирмы за счет привлечения ресурсов различных сетей. В зависимости от состава участников и объединяемых в сеть ресурсов можно выделить следующие модели интеграции сетевых структур:

1) сети, формируемые на основе системы внутренних связей фирмы как самостоятельного юридического лица, за которым закреплена собственность на реальные активы (подрядные, субподрядные отношения, интегрированные бизнес-группы, построенные по имущественному принципу);

2) сети, образуемые финансовыми операторами (холдинги, перекрестное владение акциями, сюданы и др.);

3) сети, возникающие вследствие объединения управленческих ресурсов топ-менеджеров на формальной основе (переплетенные советы директоров, стратегические альянсы, интегрированные бизнес-группы, создаваемые по управленческому принципу и др.) и вследствие объединения специфических ресурсов работников фирмы (деловой проект, виртуальная сеть и пр.).

Интегрированная сетевая структура представляет совокупность таких элементов системы, которые активно взаимодействуют как с ее внутренними элементами, так и с внешней средой. Это взаимодействие охватывает материальные, финансовые, информационные потоки и импульсы, кроме того, включает обмен корпоративными технологиями и институтами. Сетевые организации, использую модели аутсорсинга и инсорсинга, реализуют два противоположных принципа развития фирмы конкуренцию и кооперацию.

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. 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.

Таким образом, сети представляют собой гибкую, устойчивую структуру, позволяющую интегрировать новых партнеров. Общая стратегия развития обеспечивает конкурентные преимущества сети за счет снижения неопределенности и является источником рентных доходов, рассматриваемых как показатель эффективности распределения ресурсов среди участников многостороннего контракта. В рамках сетевой стратегии осуществляется последовательное активное влияние на рынок, его формирование, завоевание на нем целевых для компании позиций. Сети, как гибкий механизм координации экономической деятельности, отвечают задачам реализации стратегии роста.

Литература.

1. Лесков Л.В. Софийность философии хозяйства С.Н. Булгакова: синергетическая интерпретация // Философия хозяйства. 2001. № 1.

2. Философский энциклопедический словарь. М., 1999.

3. Чекмарев В.В. Кардиограмма экономической теории начала XX1 века // Философия хозяйства. 2001. № 5.

КАПУСТИН И.Г.

УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ И ВОСПРОИЗВОДСТВО ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА В УСЛОВИЯХ ДЕМОГРАФИЧЕСКОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ

> "Выживет то общество, где действуют центростремительные силы, где интересы индивида подчинены интересам общества, если они, конечно, не доводятся до абсурда. Человек в процессе эволюционного развития только и выжил потому, что существовал в обществе себе подобных… Генетика - это то, что обеспечивает реальную передачу частички индивидуальности и уникальности человека, впитавшие в себя историческое наследие своего прошлого… Каждый из нас - маленький атом, который смертен. Лишь генофонд в целом бессмертен. Он меняется, но живет".
>
> Е.Д.Свердлов

Современные издания, изобилуют многочисленными размышлениями о будущем России, какие из них имеют право на существование и воплощение в реальную жизнь - вопрос времени. Тем не менее, на повестке дня все еще актуальным остается вопрос: "Как найти "золотую середину", "золотой ключик", который бы позволил не только войти в мировое сообщество, но и занять в нем достойное место?". Результатом незавершенных и во многом неудачно реализованных реформ в российском обществе, находящемся на исторической развилке, стала неустойчивая ситуация, в рамках которой многие серьезные противоречия не были надлежащим образом урегулированы и продолжают нарастать,

в том числе в неявной форме, неотвратимо приближая момент их сознательного или стихийного разрешения. В то же время процесс осознания и научного осмысления этих противоречий с очевидностью отстает от их появления и созревания, что усиливает риск утраты контроля над ситуацией и развития ее по стихийному деструктивному сценарию.

Как справедливо отмечает российский академик Д.Львов, в современном мире человек оказался заложником созданной им же индустриальной системы, современного технологического, политического и др. укладов, а само общество несет значительные потери ввиду отсутствия взаимосвязи экономического развития с определяющими ее инвариантами, прежде всего, окружающей средой [7, с. 21]. Кроме этого, все еще не устранены причины резкого расслоения общества на богатых и бедных, не сформированы благоприятные условия для воспроизводства духовного потенциала личности. Для неё характерны как локальные, так и глобальные риски. Трансформация российской экономики причиняет ущерб производству и жизненным интересам большинства населения страны. По оценке Д. Львова, "производительность труда за восемь реформенных лет сократилась примерно на 1/3 по сравнению с ее дореформенным уровнем, а реальная заработная плата наемных работников упала более чем в 2,5 раза" [8, с. 39]. Социологические исследования свидетельствуют, о том, что рост социальной поляризации, бедности и нищеты вызывает социальную и физическую деградацию населения страны.

На сегодняшний момент можно констатировать тот факт, что Россия вступила в полосу длительного демографического кризиса: численность населения уменьшилась со 148,2 млн. чел. в 1991 г. до 143,1 млн. чел. в 2003 г. С 1992 г. рождаемость в России ниже, чем смертность. Расчеты Федеральной службы по статистике РФ по данным текущей статистики показывают, что к 2025 г. население России уменьшится до 125,7-127,8 млн. чел. С 2008 г. начнется сокращение численности населения в трудоспособном возрасте: к 2025 г. она составит 73 млн. чел. по сравнению с 87 млн. чел. в 2001 г. (83%). Повысится демографическая нагрузка на трудоспособное население. Сокращение численности населения продолжится и после 2025 г. По прогнозу Федеральной службы по статистике РФ, численность населения России в 2050г. будет равной 101,9-107,6 млн. чел. [9, с. 3, 23, 48-49]

В этой связи поиск и реализация мер, направленных на смягчение демографического кризиса, являются одним из важнейших направлений стратегии долгосрочного социально-экономического развития. Необходимо решить несколько основных проблем: увеличение продолжительности жизни, которая непосредственно зависит от повышения уровня и качества жизни; улучшение качества среды обитания, обеспечение профилактики, своевременного диагностирования и лечения заболеваний; снижение алкоголизма, курения, наркомании.

Кроме того, в России, как и в других странах, снижение рождаемости связано с процессами формирования индустриального общества, урбанизацией, снижением роли семьи, ориентацией на внесемейные ценности. В 90-е годы к этим факторам добавилось воздействие экономического кризиса. Для повышения рождаемости необходима социальная политика, направленная на увеличение реальных доходов населения, социальную защиту семьи, охрану репродуктивного здоровья, материнства и детства, что позволит ускорить качественное развитие индивидуального человеческого капитала, а также совокупного общественного человеческого потенциала.

Совокупный общественный человеческий потенциал общества является долговременным результатом тесного взаимодействия различных сфер национального воспроизводства, и, прежде всего - социальной сферы; а также развития всего социального уклада жизни людей данной страны. Он выступает особой формой нематериального богатства общества, накопленного им за всю историю совокупного фонда знаний, умений, навыков, здоровья, культурных достижений и духовных ценностей [6, с. 195]. В механизме воспроизводства совокупного общественного человеческого потенциала задействованы входящие в социальную сферу отрасли образования, здравоохранения, науки и культуры, которые обеспечивают приращение и умножение совокупного фонда нематериального богатства общества, а также способствуют достижению устойчивого социально-экономического развития общества.

Стремление мировой цивилизации к устойчивому развитию нашло отражение в деятельности ведущих международных организаций. Так, например, ЮНЕСКО 2005-2014 годы были объявлены десятилетием образования для устойчивого развития [15, с. 4]. Поскольку Россия является членом ООН и ЮНЕСКО, то вопросы обеспечения устойчивости, сбалансированности или др. словами, жизнестойкости развития, имеют для страны первоочередное значение.

Историко-генетический анализ концепции "устойчивого экономического развития" позволяет выделить различные подходы к его содержательной интерпретации. Изначально в основу концепции устойчивого экономического развития была положена идея экологически чистого развития, поскольку в начале семидесятых годов в научном сообществе и средствах массовой информации доминировало представление об опасности экологической катастрофы, обусловленной антропогенным фактором. Сам же термин "устойчивое развитие" возник при попытке найти оптимальное соотношение между экономическим ростом и сохранением окружающей среды. Таким образом, устойчивое развитие понималось, как способность удовлетворять потребности нынешнего поколения без угрозы потребностям последующих поколений. Однако к середине 70-х годов прошлого столетия стало возникать понимание того, что экологическая устойчивость - это лишь подмножество задач, стоящих перед лицом мирового сообщества.

Дальнейшее содержательное наполнение и усложнение концепции устойчивого развития связано с включением в нее не только вопросов экологии, но и финансового, социального, демографического и других блоков задач, что привело к неоднозначной трактовке термина "устойчивое развитие" в узком и широком смысле. Первая - включает только экологическую устойчивость, вторая - кроме этой еще и техническую, экономическую, демографическую и др.

В настоящее время все еще применяется базовый подход, при котором под устойчивым экономическим развитием понимается такой тип развития, при котором при удовлетворении потребностей сегодняшнего поколения сохраняются возможности удовлетворения потребностей будущих поколений. В данном случае возникает трудность в виде одностороннего представления проблемы, поскольку происходит сосредоточение внимания на общеэкономическом аспекте рационального распределения и использования различных ресурсов во времени, в то время как социально-экономические аспекты, роль социального фактора в обеспечении устойчивого развития остаются вне области научного исследования.

Нельзя не согласиться с отечественными исследователями, что в такой ситуации необходимо расширить границы этого определения с учетом роли человеческого потенциала и социального капитала в национальной экономической системе, поскольку современный уровень развития общества как сложного образования с позиций системного анализа требует изучения не только экономической, но и культурно-институциональной подсистем. Следовательно, в центре внимания концепции социально-устойчивого развития должны быть не только проблемы роста благосостояния, повышения уровня занятости, устранения абсолютного и относительного неравенства, но и повышение качества индивидуального человеческого капитала, накопления совокупного человеческого потенциала и совершенствования социального капитала общества [6, с. 196]. Начавшийся несколько лет назад восстановительный рост [3, с. 15], не может служить основой долгосрочного устойчивого развития, о чем свидетельствует исчерпание его "дешевых" факторов (увеличение загрузки дешевых мощностей и т.д.). Для анализа феномена российской экономики целесообразно использовать некоторые современные модели экономического роста [19; 20], позволяющие не только исследовать историю ее экономического спада, но и разработать возможные варианты обеспечения устойчивого экономического роста на основе модернизации экономики.

Увеличение роли человеческого капитала в создании национального богатства привело к появлению расширительной концепции последнего, включающей капитал, воспроизводимый человеком, оценку природных ресурсов и человеческий потенциал. Развитие принципиальных подходов к объективной оценке влияния человеческого фактора на масштаб и темпы увеличения национального богатства, воздействия на потребление и накопление имеет серьезное значение для формирования экономической стратегии России. По экспериментальным расчетам специалистов Института экономики РАН С.Д. Валентея и Л.И. Нестерова на базе исходных данных Всемирного банка, объем национального богатства и его составляющих на душу населения в развитых странах и России характеризуется данными табл. 1 [10, с. 28].

Уровень развития стран во многом определяют темпы и пропорции накопления его нематериальных элементов вследствие произошедшей смены типа воспроизводства, форм накопления и представлений о критериях эффективности развития экономики, что обусловило переход к пересмотру системы признаков, отражающих характер наблюдаемых экономических тенденций и определило понятие нового качества экономического роста. При этом отмеченные явления дают мультипликационный эффект на все сферы общественной жизни, что приводит к формированию новой системы

общественных отношений, связанной с постепенной сменой типа хозяйствования, ориентированного на рост качественный.

Таблица 1

Национальное богатство в странах мира на начало XXI в.

Страны	Объем национального богатства				
	Всего, трлн. долл.	в расчете на одного жителя, тыс. долл.			
		Всего	Человеческий потенциал	Природные ресурсы	Воспроизводимые ресурсы
Страны «Семерки»	275	360	280	10	70
Россия	60	400	200	100	40
Страны «Семерки» по отношению к России, %	458	90	140	10	175

Оценка человеческого потенциала как составной части национального богатства выражается в затратах на подготовку работника (в современных условиях 25 лет) в долларах США по паритету покупательной способности. Вместе с тем, страны "Семерки" превышают по величине человеческого потенциала аналогичные показатели в России в 1,4 раза (образовательный уровень в России примерно на уровне развитых стран), в то время как по накопленным воспроизводимым ресурсам (производственные и непроизводственные фонды и др.) в расчете на человека - в 1,75 раза. Экономическое превосходство развитых стран базируется, таким образом, в большей мере на использовании результатов творческой деятельности человека в производстве, на объеме и качестве воспроизводимых ресурсов, чем на величине человеческого капитала самого по себе. Величина человеческого капитала страны зависит от двух основных факторов: демографической ситуации (общая численность населения, его структура, продолжительность жизни, рождаемость, смертность, определяющие в конечном итоге величину трудовых ресурсов) и качества человеческого капитала (уровень жизни, образование, здоровье, культура и т. п.) [10, с. 30].

Инерционность социально-демографических процессов, характерных для пореформенной России, означает длительное сохранение кризисных тенденций даже после того, как будут найдены меры противодействия и начнется их успешное воплощение в жизнь. Поэтому цели демографической модернизации подразделяются на две взаимосвязанные части. Ведущая стратегическая задача - изменение положения семьи среди других социальных институтов, укрепление нового фамилизма в обществе. Другая задача - нейтрализация имеющихся негативных последствий депопуляционного и семейного кризиса [17].

Как уже упоминалось, тенденция к сокращению населения России может привести к тому, что к 2025 году численность населения сократится на 20 млн. человек (до 122 млн.). Рождаемость в нашей стране низка даже на фоне европейских стран: суммарный коэффициент рождаемости (число детей, рожденных в среднем одной женщиной) в России за 2004 год составил 1,35, в то время как во Франции - 1,88, в Норвегии - 1,8, в Нидерландах 1,73, в Великобритании - 1,71. С другой стороны, демографические потери определяются не имеющими аналогов в европейском регионе уровнями смертности: по продолжительности жизни Россия отстает от десятки наиболее развитых стран мира (США, Бельгия, Канада, Норвегия и др.) на 15-19 лет для мужчин и на 7-12 лет для женщин [13].

В соответствии с проектом Национальной программы демографического развития России, стратегической задачей государственного регулирования демографического развития России выступает стабилизация к 2015 году численности населения на уровне ниже 140-142 млн. человек с созданием предпосылок роста численности после 2030 года. Как и в послании Президента РФ, главный упор в программе сделан на повышение рождаемости.

Учитывая особенности социально-экономической действительности России, становится ясно, что на первое место в стимулировании рождаемости ставится решении жилищной проблемы, предлагается целый комплекс мер государственной помощи семьям, имеющим детей. В частности, погашение за

счет государства части долга по ипотечному кредиту или по договору купли-продажи жилья в зависимости от количества детей. При рождении в молодой семье первого ребенка (к категории "молодая семья" предлагается относить граждан в возрасте до 35 лет) за счет государства погашается 10% долга. При рождении второго ребенка - 30-40%, при рождении третьего - государство берет на себя всю оставшуюся невыплаченную часть долга [12, с. 12].

Предлагается также стимулировать семейное усадебное строительство, в частности, предоставлять застройщикам - семьям, имеющим трех и более детей, земельные участки в собственность под индивидуальное жилищное строительство по минимальной цене. В пригородах - по 15 соток, в сельской местности - по 25 соток на семью. Кроме того, из местного или регионального бюджета должны выделяться субвенции на организацию инженерного обустройства дома и усадьбы (газ, свет, вода), а для молодых семей в сельской местности в случае рождения или усыновления ребенка - компенсировать часть затрат на приобретение или строительство жилья, если же семья имеет трех и более детей, то компенсируется 100%-ая стоимость стройматериалов [12, с. 12].

Для стимулирования рождаемости программой предлагается ввести льготы по подоходному налогу, в частности, налогооблагаемая база для семей с двумя работающими родителями уменьшается на 50% прожиточного минимума на каждого ребенка. Если в семье один родитель, или один из родителей - бездетный, то налогооблагаемая база уменьшается на 100% прожиточного минимума на каждого ребенка.

Особый раздел программы - государственные семейные пособия, так называемый "базовый материнский капитал" в размере 250 тыс. рублей, который будет выдаваться при рождении не только второго ребенка, но и каждого последующего. Размеры единовременного пособия при рождении (усыновлении) детей в проекте предлагаются такие: 8 тыс. руб. на первого ребенка, 20 тыс. на второго, 25 тыс. руб., на третьего и каждого последующего ребенка [12, с. 12].

Безусловно, внимание государства и активизация действий по решению одной из наиболее важных и трудноразрешимых для России проблем уже само по себе повышает индекс социальных настроений. Однако, как отметил в своем недавнем выступлении научный руководитель Центра социальных исследований и новаций Е.Гонтмахер: "Всякая новация рождает множество вопросов на уточнение, на которые требуется ответить оперативно и исчерпывающе. Так, например, при рождении третьего и последующего ребенка никакого материнского капитала не предусмотрено, что не совсем социально справедливо, ведь, как известно из теории демографии, что для расширенного воспроизводства населения средняя женщина должна родить больше 2-х детей, чтобы компенсировать неизбежную бездетность части родительских пар; в настоящее время по России число таких рождений равно 1,3" [4, с. 12]. Что же касается самой суммы "базового материнского капитала", то здесь предлагается три варианта ее использования: ипотека или другие схемы кредитование при приобретении жилья, обучение детей и пополнение накопительной части пенсии матери второго ребенка. В данном случае возникают определенные трудности, поскольку не совсем понятно, какой вид обучения имеется в виду, можно ли будет использовать эту сумму на обучение первого ребенка и т.д.

Важно также отметить, что решение актуальных проблем современного трансформационного периода развития России неразрывно связано с разработкой на государственном уровне конструктивных направлений реформирования и создания на этой основе общества знаний, позволяющего реализовать конкурентные преимущества для России. Наибольший акцент в этом направлении делается на реализацию появившихся почти полгода назад Национальных проектов, занявших приоритетное положение по отношению к федеральным целевым программам, предполагавшим решение важных задач в условиях трансформации хозяйственного механизма (см. рисунок 1).

Национальные проекты немыслимы вне контекста модернизации всех отраслей, которые они затрагивают. Очевидно, что они сами по себе не могут кардинально изменить ситуацию, например в сфере образования или здравоохранения. Безусловно, эффективность реализации Национальных проектов будет достигнута в случае преодоления их дискретного характера, а именно - необходимо параллельно с ними осуществить модернизацию тех отраслей, которые они затрагивают.

Одним из предлагаемых вариантов может служить режим пилотного апробирования соответствующих предложений по модернизации, которые направлены на изменение системы работы бюджетных учреждений за счет создания новой организационной формы, так называемого автономного учреждения, наделенного большей финансовой и организационной самостоятельностью.

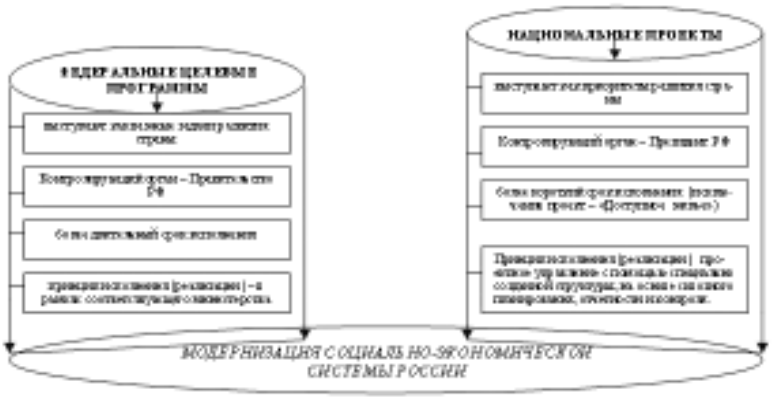


Рисунок 1 . Особенности Федеральных целевых программ и Национальных проектов.*

*Составлено автором по: Национальные проекты в режиме ручного управления// Российская газета. № 3995 от 13 февраля 2006 года

Литература.

1. Бузгалин А., Колганов А. Человек, рынок и капитал в экономике // Вопросы экономики. 2006. № 4.

2.Вишневский А.Г. Демографическая модернизация России, 1900-2000. М., 2006.

3.Гайдар Е. Восстановительный рост и некоторые особенности современной экономической ситуации в России // Вопросы экономики. 2003. № 5.

4. Гонтмахер Е. Студентка третьего не родит // Российская газета. № 111 от 26 мая 2006 г.

5.Есть вещи важнее железа // Малое предприятие. 2001. № 4.

6. Ипполитов Л.М. Роль социальной сферы в обеспечении устойчивого социально-экономического развития//В сборн. Экономический рост и вектор развития современной России / Под ред. К.А. Хубиева. М., 2004.

7. Львов Д. Экономика и жизненный мир человека // Российская газета. № 105 от 10 мая 2006 г.

8. Львов Д.С. Экономика развития. М., 2002.

9.О возможных путях демографического развития России в первой половине XXI века // Вопросы статистики. 2002. № 3.

10.Погосов И.А. Перспективы экономики России: предпосылки социально-инвестиционного развития // Проблемы прогнозирования. 2004. № 3.

11.Скорев М. Институционализация воспроизводства знания и человеческого капитала в условиях неоэкономики. Ростов н/Д: Изд-во Рост. ун-та, 2003.

12.Смольякова Т. 140 миллионов, и не душою меньше // Российская газета. № 111 от 26 мая 2006 г.

13.Соколова М. Как не потерять 20 миллионов // Российская газета. № 288 от 22 декабря 2005 г.

14.Социальное положение и уровень жизни населения. М.: Госкомстат России, 2002.

15.Сурков Ф. Неустойчивое устойчивое развитие // Академия. № 24 от 26 июня 2006 г.

16.Хохлов И. Российское общество в разных измерениях (по материалам конференции, посвященной памяти Л.А. Гордона) // Мировая экономика и международные отношения. 2006. № 3.

17.Чудова С.Г. Современная концепция демографического развития: региональный аспект // Материалы региональной конференции "Социальная политика реалии 21 века: региональный аспект". Барнаул. 2002.

18.Экономические проблемы высшего образования в странах Западной Европы (90-е годы): Сборник обзоров. М.: РАН ИНИОН, 1999.

19.Romer D. Advanced Macroeconomics / The University of Michigan Press, Ann Arbor, 2000.

20.Temple J. Growth effects of educayion and social capital in the OECD countries // Economic department and economic growth. Harvard, 2000.

КАРГИНА Н.Г.

РАЗВИТИЕ КОРПОРАТИВНОГО ФОРМООБРАЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ (НА ПРИМЕРЕ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА)

В настоящее время в стране осуществляется структурная перестройка экономики. Главной целью и одновременно главным содержанием этого процесса становится развитие корпоративного формообразования предприятий, включающее широкий комплекс форм, методов и инструментов по обеспечению устойчивого развития. Его важнейшими целями являются: реорганизация производства, в том числе путем ликвидации неэффективных звеньев, разделения и слияния предприятий, замена физически и морально устаревших основных фондов, внедрение технических нововведений, выпуск новой продукции. Все это приводит к существенным сдвигам в отраслевой, технологической, размерной, региональной и других структурах общественного производства.

Вот уже несколько лет происходит переход компании, ранее функционировавшей как Министерство путей сообщения, к работе в качестве корпорации "Российские железные дороги" (ОАО "РЖД"), связанный с принципиальной реорганизацией структуры управления. Один из важных аспектов этой реорганизации заключается в усложнении структуры управления компанией, выделения дочерних и зависимых обществ (ДЗО), а также выстраивании новых, более эффективных и гибких отношений с ранее созданными ДЗО. Неудивительно, что в процессе акционирования компании "Российские железные дороги", одной из важнейших составляющих процесса выстраивания новой структуры управления в ней стало внедрение новой системы корпоративного формообразования.

Необходимость построения такой системы обусловлена рядом обстоятельств. Во-первых, требованиями законодательства Российской Федерации, в соответствии с положениями которого ОАО "РЖД" вправе управлять ДЗО только в рамках реализации прав, принадлежащих ОАО "РЖД" как акционеру ДЗО, т.е. корпоративными методами.

Во-вторых, в настоящее время в соответствии с уставом ОАО "РЖД" в состав корпорации входят 158 филиалов (железные дороги и функциональные филиалы) и 8 зарубежных представительств, также ОАО "РЖД" участвует в более чем в 100 дочерних и зависимых обществах. Очевидно, что для эффективного управления таким количеством разнородных объектов необходимы корпоративные механизмы, позволяющие ОАО "РЖД" в полном объеме и своевременно реализовывать свои права акционера или участника и обеспечить защиту своих интересов, а также защиту интересов государства, в настоящее время являющегося единственным акционером ОАО "РЖД" (в соответствии со ст. 7 Федерального закона "Об особенностях управления и распоряжения имуществом железнодорожного транспорта).

Под корпоративным формообразованием понимается деятельность по формированию и совершенствованию эффективной организационно-функциональной структуры и системы управления ОАО "РЖД" как динамично-развивающейся общенациональной транспортной компании и ее ДЗО. При этом необходимо обеспечить сохранение единой инфраструктуры железнодорожного транспорта общего пользования, централизованного диспетчерского управления, а также недискриминационный доступ к инфраструктуре железнодорожного транспорта общего пользования перевозчиков, независимых компаний - операторов железнодорожного подвижного состава и иных пользователей услуг железнодорожного транспорта общего пользования. Вместе с тем, корпоративное строительство ОАО "РЖД" должно быть направлено на достижение комплексной эффективности компании, осуществляться поэтапно - от исходного состояния, соответствующего моменту создания ОАО "РЖД", к целевому состоянию, обеспечивающего достижение следующих стратегических целей:

- увеличение масштабов транспортного бизнеса;
- повышение производственно-экономической эффективности;
- повышение качества и безопасности перевозок железнодорожным транспортом общего пользования;
- глубокая интеграция в евроазиатскую транспортную систему;
- повышение финансовой устойчивости и эффективности.

Эффективность системы корпоративного формообразования ОАО "РЖД" определяется способностью к достижению указанных целей Компании с минимальными затратами, максимальным экономическим эффектом и в запланированные сроки.

Деятельность ОАО "РЖД" и ее ДЗО по мере изменения структуры Компании будет осуществляться на основе выработанных международной практикой принципов корпоративного формообразования. При этом основным принципом будет усиление процессов принятия стратегических управленческих решений в сочетании с последовательным перераспределением отдельных функций ОАО "РЖД" на различных уровнях ее управления.

Производственно-технологическое и финансово-экономическое взаимодействие между Компанией и ее ДЗО, осуществляющими отдельные виды предпринимательской деятельности, будет строиться на основании долгосрочных соглашений, хозяйственных договоров, совместных программ и планов действий, а также эффективной ценовой политики и единой политики конкурсного отбора подрядчиков и поставщиков товаров, работ и услуг по принципу наилучшего соотношения "цена-качество". При этом основной упор будет сделан на использование принципов международной передовой практики корпоративного управления при формировании отношений между материнской компанией и ДЗО.

К базовым (обязательным) критериям создания ДЗО относятся:

- отсутствие установленного ст. 8 Федерального закона "Об особенностях управления и распоряжением имуществом железнодорожного транспорта" ограничения в обороте имущества, необходимого для осуществления хозяйственной деятельности создаваемого ДЗО;
- наличие правовой основы для создания ДЗО на базе имущества филиалов ОАО "РЖД" по отдельным видам предпринимательской деятельности;
- наличие конкурентной среды или условий для ее создания по отдельным видам предпринимательской деятельности, предполагаемым к осуществлению ДЗО (наличие на общероссийском рынке или рынке региона конкурентов или прогноз возникновения потенциальных конкурентов);
- отсутствие роста монополизма по отношению к ОАО "РЖД" со стороны тех или иных филиалов или структурных подразделений при создании на базе их имущества ДЗО;
- наличие обособленного производственно-технологического имущественного комплекса ОАО "РЖД", характеризующегося производством конечного рыночного вида продукции (товаров, работ, услуг), на базе которого предполагается создание ДЗО;
- наличие условий, обеспечивающих финансово-экономическую самостоятельность создаваемого ДЗО (конкурентоспособность продукции, рентабельность производства, стабильность финансовых и экономических показателей, необходимый уровень менеджмента).

При выборе наиболее приоритетного варианта создания ДЗО рассматриваются следующие позиции:

- возможность получения максимально быстрого положительного экономического результата для ОАО "РЖД" (снижение издержек ОАО "РЖД", рост капитализации);
- отсутствие роста эксплуатационных расходов ОАО "РЖД" при создании ДЗО в среднесрочной перспективе;
- наличие предложений сторонних инвесторов;
- высокая доля "сторонних" потребителей продукции (товаров, работ, услуг), производимой ДЗО;
- наличие объективных условий для более быстрого роста бизнеса и роста капитализации создаваемого ДЗО по сравнению с сохранением данного бизнеса в структуре "материнской" Компании;
- наличие интереса ОАО "РЖД" в привлечении инвестиций путем продажи акций ДЗО, осуществляющих непрофильную деятельность;
- намерения ДЗО заключить долгосрочные контракты на поставку для нужд ОАО "РЖД" необходимой продукции (работ, товаров, услуг) в согласованных объемах и по согласованным с ОАО "РЖД" ценам;
- отсутствие необходимости инвестиций ОАО "РЖД" в развитие ДЗО;
- необходимость вывода непрофильных низкорентабельных активов, не относящихся к основным видам деятельности и требующих существенных затрат на обеспечение рентабельной работы;
- отсутствие риска потери имущества для ОАО "РЖД";
- наличие условия для повышения мотивации труда работников создаваемого ДЗО.

Однако при создании "дочек" ОАО "РЖД" не спешит с предоставлением им самостоятельности,

что логично в целях сохранения контроля над деятельностью и положения компании на рынке. Исходя из международной практики корпоративного формообразования, госмонополист следует принципу усиления централизации принятия стратегических решений в сочетании с постепенным перераспределением отдельных функций ОАО "РЖД" на различных уровнях управления.

Опыт работы крупнейших российских компаний, имеющих большое число ДЗО, показывает, что очень важным аспектом является создание системы оценки и мотивации представителей материнской компании в органах в органах управления и контроля ДЗО. От этих людей в решающей степени будет зависеть сохранность активов, переданных материнской компанией в ДЗО, эффективность работы этих компаний и их руководства, получение материнской компанией адекватной доли выгоды от участия в ДЗО. Следовательно, необходимо создать такую систему, которая бы мотивировала представителей материнской компании в советах директоров, ревизионных комиссиях, на общих собраниях ДЗО добросовестно выполнять свои функции, вникать в особенности бизнеса этих компаний, осуществлять действенный контроль за деятельностью их менеджмента, создавать эффективные системы его мотивации. Эта система должна давать ответы на вопросы - как следует оценивать работу представителей материнской компании в органах управления и контроля ДЗО, следует ли выплачивать им вознаграждение за выполнение этих функций, учитывать качество этой работы при решении вопроса об их карьерном продвижении, привлекать внешних лиц (внешних директоров) для представительства интересов ОАО "РЖД" и т.п. Такую систему, например, в настоящее время разрабатывает ряд крупнейших российских компаний, имеющих холдинговую структуру.

Кроме того, внедрение системы корпоративного формообразования не должно ограничиваться только сферой отношений материнской компании с ДЗО. В материнской компании тоже есть ряд сфер, в которых использование современных принципов формообразования может способствовать повышению эффективности ее деятельности. Конечно, тот факт, что в настоящее время 100% акций ОАО "РЖД" принадлежит государству, необходимо учитывать. Однако это не должно являться препятствием для внедрения принципов передовой практики корпоративного формообразования, особенно в таких сферах, как организация работы совета директоров (созданием комитетов с привлечением к работе в них внешних экспертов), управление рисками, система внутреннего контроля, раскрытие информации.

КРАСНОШТАНОВА А.В.

К ВОПРОСУ О ФОРМИРОВАНИИ ИНФОРМАЦИОННОГО КАПИТАЛА В ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Современная эпоха - эпоха глобализации, отличающаяся углублением международного разделения труда и международной кооперации, бурным развитием интеграционных процессов, прежде всего на региональном уровне, а также взаимосвязанностью различных сфер общественной жизни, включая экономику, политику, социальную сферу, экологию, безопасность, культуру. Объективно можно сказать, что материальной основой глобализации послужило динамичное развитие всех видов информационных технологий, которые определяют картину настоящего и в еще большей мере будут определять картину будущего.

На основе новейших коммуникационных и информационных технологий происходит втягивание всего мирового сообщества в открытую систему общественно-политических, финансово-экономических и социально-культурных связей, что является качественной отличительной особенностью явления, которое мы называем глобализацией. В связи с этим "глобализацию можно определить как процесс вовлечения всех стран в формирование единого экономического, социального и культурного пространства с возможностью интерактивного общения в реальном времени на базе современных информационных и телекоммуникационных технологий. Именно в этом понимании глобализацию можно считать информационной" [8, с. 42].

Предпосылкой создания глобального мира, по мнению И.А. Стрельца, стало именно наличие новых коммуникационных возможностей, которые возникли благодаря развитию новых коммуникационных средств, технологии Интернет, что снизило издержки распространения информации на уровне межличностных и производственных связей. Формируется глобальная экономика, получившая назва-

ние метаэкономики, предполагающая изменение того социоэкономического пространства, которое существовало прежде.

Мы также разделяем позицию американского социолога Мануэля Кастельса, который в фундаментальном исследовании "Information Age: Economy, Society and Culture", посвященном всестороннему анализу цивилизационных процессов, вызванных к жизни принципиально новой ролью в современном мире информационных технологий, характеризует сложившуюся в последние два десятилетия экономику нового типа, именуя ее глобальной и информациональной.

Важно отметить, что М. Кастельс делает существенное различение между известными концепциями "информационного общества" (information society) и собственной концепцией "информационального общества" (informational society). Если в первом случае подчеркивается определяющая роль информации в обществе, то, по мнению М. Кастельса, информация и обмен информацией сопровождали развитие цивилизации на протяжении всей истории человечества и имели критическую важность во всех обществах. В то же время зарождающееся "информациональное общество" строится таким образом, что "от способности генерировать, обрабатывать и эффективно использовать информацию зависят производительность и конкурентоспособность факторов или агентов в этой экономике (будь то фирма, регион или нация)". И наконец, "информациональная и глобальная ? потому что в новых исторических условиях достижение определенного уровня производительности и существование конкуренции возможно лишь внутри глобальной взаимосвязанной сети" [5, с. 81-83].

Таким образом, современный мир переживает кардинальные изменения, и ядро трансформаций связано с технологиями обработки информации и коммуникацией. Революция в информационных технологиях является основой в анализе сложностей становления новой экономики, общества и культуры.

Информационные технологии поднимают значение знания и информационных потоков. Так, возрастающая роль знания отмечалась Д. Беллом, А. Туреном,

О. Тоффлером и другими теоретиками постиндустриального общества. Появление термина "постиндустриальное общество" связано с именем американского социолога Д. Беллом, который в своем выступлении на международном социологическом семинаре в Зальцбурге в 1959 г. впервые употребил это понятие в том значении, в котором оно употребляется сегодня. Имеется в виду обозначение этим термином общества, где индустриальный сектор теряет свою доминирующую роль из-за роста значимости технологического компонента, а основная производительная функция отводится науке, знаниям. Цель данной дефиниции - подчеркнуть значение и роль нематериальной сферы в развитии современной экономики.

Классическая теория постиндустриализма объединяет три утверждения и предсказания:

1. Источник производительности и роста находится в знании, распространяемом на все области экономической деятельности через обработку информации;

2. Экономическая деятельность смещается от производства товаров к предоставлению услуг;

3. В новой экономике будет расти значение профессий, связанных с высокой насыщенностью их представителей информацией и знаниями.

Обычно выделяют три этапа в процессе формирования и становления постиндустриального общества [4, с. 724]:

- начало первого этапа связывают с нефтяным шоком 1973 г., заканчивается он в начале 1980-х годов;

- начало 1980-х годов - 1989 г. - второй этап, когда возникает противостояние постиндустриальных стран и новых индустриальных стран;

- третий этап начался в 1992 г. и продолжается по настоящее время, будучи связанным с информационной революцией в западных странах.

В рамках постиндустриальной теории ряд авторов обращает внимание на характерные черты зарождающейся новой технологической цивилизации, причем когда сторонники постиндустиальной теории показывают значение происходящих технических изменений, они чаще всего в качестве примера приводят информационные технологии. Заметен также вклад российского ученого В.Л. Иноземцева. Он выделяет три основные черты современного постиндустриального общества [3, с. 74-75]:

1. Устранение ресурсных ограничений экономического роста при преобладании в структуре потребления информационных благ;

2. Вовлечение все большей части населения в производство высоко технологичных товаров и

услуг и как следствие - уменьшение зависимости от стран - производителей промышленной продукции;

3. Новое качество экономического роста, при котором самой эффективной формой накопления становится развитие людьми собственных способностей, а наиболее прибыльными инвестициями - инвестиции в человека.

Постепенно формируется теория информационного общества как модификация концепции постиндустриалного общества, в рамках которой научное знание и технологический прогресс подчеркиваются в еще более явно выраженной форме. Термин "информационное общество" вводится в науку в начале 1960-х годов независимо друг от друга Ф. Махлупом в США и Т. Умесао в Японии.

Информационные технологии продолжают развиваться и начинают оказывать определяющее влияние на все стороны жизни общества. В процессе формирования информационного общества можно выделить три ступени: создание ЭВМ, первая из которых появилась в 1945 г., создание работающих на микропроцессорах компьютерах и развитие мобильной связи. Знание, информация и способы ее обработки становятся решающим фактором инновационного развития общества.

Японский экономист Й. Масуда, например, определяет информационное общество как такое общество, в котором точкой опоры являются информационные ценности в большей степени, чем материальные ценности, и экономика которого оценивает капитал, воплощенный в знания (капитал-знание), выше, чем капитал в материальной форме (реальный капитал). Формирование теории информационного общества, т.е. такого общества, в котором производство информационного продукта оказывается приоритетнее производства материальных ценностей, становится вполне закономерным.

Сторонники теории информационного общества связывают его становление с доминированием четвертого сектора экономики, следующего за сельским хозяйством, промышленностью и сектором услуг, а капитал и труд - основа индустриального общества - уступают место информации - основе информационного общества. Доля информационного сектора за последние десять лет значительно выросла и составляет в развитых странах 45?65% [6, с. 7].

Таким образом, по мере развития информационных технологий и усиления влияния информационных процессов на экономику и общество в целом происходит переосмысление теоретических концепций, отражающих данные события. Так, идеи нового индустриального общества и постиндустриального общества постепенно модифицировались в концепции информационного общества.

Информационная парадигма базируется на следующем фундаментальном положении: субстанцией разнообразных социально-экономических явлений и процессов является информация [1, с. 78].

Информация стала самостоятельным ресурсом, имеющим специфическую ценность. Информация - это ресурс, который легче любых других проникает через все границы, преграды, и поэтому именно этот ресурс становится проводником мировых глобализационных процессов.

Особый интерес представляет научный анализ содержания категории "информация". Сегодня этот вопрос остается открытым, поскольку в определениях этого понятия преобладающим остается интуитивный подход, ориентированный на восприятие информации как некоторых сведений, сообщений о социальных и других процессах, активно используемых людьми.

Понятие информации является очень емким, оно относится к группе общенаучных категорий и занимает важное место в различных науках, например, в физике, биологии, психологии, экономике, социологии и других. С точки зрения исследования участия информации в экономической деятельности и ее влияния на экономические процессы и явления, наиболее соответствующим представляется следующее определение информации: "информация - это средство снижения неопределенности и риска, способствующее реализации определенных целей субъекта" [10]. В данном определении учитывается возможность информации приносить выгоды путем снижения неопределенности в отношении текущей ситуации и ее изменения в будущем.

Следует отметить, что информация может снижать неопределенность, но, не представлять ценность для экономического агента из-за отсутствия потребностей, которые могла бы удовлетворить данная информация. Поэтому следует дополнить определение информации как средства снижения неопределенности ее способностью обеспечивать достижение целей или реализацию потребностей субъекта.

Формы существования информации в экономике разнообразны - она материализуется в различных предметах, в том числе в средствах труда, существует в неовеществленной форме, в том числе в виде информационных продуктов и услуг, знаний людей. Понятия знания и информация следует от-

делять друг от друга. Дж. Ходжсон объясняет это различие следующим образом: "Информация - совокупность данных, которые уже интерпретированы, которым удалось придать некий смысл. А знания - продукт использования информации" [9, с. 34]. То есть, знания являются переработанной информацией, они отражают связь между явлениями, выявленные закономерности. Информация, как и знания, несомненно, представляют собой разновидность экономических благ, они удовлетворяют потребности индивидов, а также используются в качестве экономических ресурсов, поскольку при всем изобилии информации существуют факторы, ограничивающие как возможности ее получения и создания новых знаний, так и возможности ее использования.

Информация как экономическое благо обращается в экономике как товар (информационных продуктов, услуг), а также как ресурс, используемый в процессе хозяйственной деятельности. Информационные продукты и услуги обмениваются на информационном рынке и имеют большое количество особенностей, как на стадиях разработки, производства, так и на этапе обращения. К информационным товарам и услугам относятся программное обеспечение, базы данных, образовательные услуги, консультирование, результаты НИОКР и прочие.

В процессе создания информационных товаров основным средством производства выступает интеллект, который представляет собой способность человека создавать новые знания. В результате интеллектуальной деятельности создается уникальный продукт, который приносит доход ее создателю в процессе тиражирования (распространения материальных носителей с созданной информацией) или овеществлении в товарах, средствах производства, технологиях.

Для осуществления информационного производства требуется исходное сырье - информация и ранее созданные знания, которые присутствуют идеально, формируя в последующем всю материальную конструкцию результатов трудового процесса. Обладая ими, работник в виде окончательного идеального образа будущего результата труда, знания той последовательности, своеобразного строя мыслей подчиняет весь ход проводимых операций. Сегодня такого рода информация формирует корпоративную культуру, маркетинговые технологии, обеспечивающие конкурентоспособность не только фирмы, но и индивида.

Следовательно, общественная значимость человека всё более определяется не столько наличием традиционных товаров, условий производства или денег (т.е. капитала в различных его формах), сколько наличием информационных ресурсов, научных знаний и информации, а также его социальным статусом. Приоритеты всё более смещаются от собственности и капиталов к научным знаниям и информации.

Как экономический ресурс информация обладает рядом особенностей, отличающих ее от традиционных факторов производства - земли (природных ресурсов), труда, капитала. Воспроизводимость, безграничность и временная определенность ? три признака, которые отличают информационной ресурс от других ресурсов, что вносит существенные изменения в систему экономических отношений

Важно отметить, что информации как экономическому ресурсу присуща дихотомия распространенности и редкости [2, с. 419]. С одной стороны, информация легко тиражируема, не уничтожается, а, напротив, самовозрастает в процессе потребления. В то же время, она является редким ресурсом благодаря уникальности процесса ее производства и использования, главным субъектом которого выступает человек.

В настоящее время одними из наиболее актуальных проблем являются проблема сильного информационного давления на людей, усиливающегося с ускорением процесса накопления информации, а также распространение методов деструктивного информационного воздействия, ведущего к негативным последствиям. Накопленные объемы информации и знаний не успевают перерабатываться, создаются большие массивы ненужной (по крайней мере, в настоящий момент) и дублирующей информации. Социальные и экономические институты, не успевают адаптироваться к изменениям.

Возникает явление, получившее название информационных шумов - ситуация, когда затрудняется принятие рационального решения вследствие стремительного увеличения объема избыточной, неточной информации, что снижает потенциальный рост эффективного производства. Сложностью становится уже не факт получения информации, а возможность ее качественной обработки. Но наряду с этим существует потребность в знаниях, которые снижают уровень неопределенности в экономике и обеспечивают решение сложных проблемы формирования информационного капитала

В функционировании информации как экономического ресурса особое значение имеют техни-

ческие и технологические аспекты ее использования и обращения в экономике. Именно развитие информационно-коммуникационных технологий и компьютерной техники открыли новые возможности целенаправленного использования информации и знаний в экономики, выявили резервы прогрессивного развития. "Как и любой другой ресурс, информация полезна только в том случае, если мы можем доставить ее туда, где она необходима" [7, с. 415]. Развитие технологий сбора, обработки, накопления и распространения информации, организации процесса коммуникаций послужили стимулом к появлению и повсеместному распространению новых форм организации бизнеса в целом и отдельных бизнес-процессов.

Виртуальные финансовые компании, транснациональные страховые корпорации и банки в своей деятельности базируются на эффективной организации информационных взаимодействий, создании и накоплении знаний, баз данных, обмене знаниями, позволяющих им достигать преимуществ в области инноваций, что обеспечивает высокий уровень конкурентоспособности. Таким образом, особенностью современной экономики является не центральная роль информации, а применение "информации к генерированию знаний и устройствам, обрабатывающим информацию и осуществляющим коммуникацию, в кумулятивной петле обратной связи между инновацией и направлениями использования инноваций" [5, с. 51].

Информация как экономический ресурс используется в различных направлениях, результатом чего является многообразие форм воплощения и путей создания стоимости. Среди основных направлений следует выделить коммерциализацию информации в товарах, услугах, технологиях (создание наукоемкой продукции, интеллектуальных товаров, информационных услуг, разработка новых технологий производства и управления и т. д.) и воздействие на субъективные восприятия и ожидания экономических субъектов. В качестве примеров можно привести создание информационного образа продукта, компании (репутация), влияние на потребности клиентов.

Литература.

1. Дятлов С.А. Принципы информационного общества//Информационное общество.2000. Вып. 2.

2. Иноземцев В.Л. За десять лет. К концепции постэкономического общества. М.: Academia, 1998.

3. Иноземцев В.Л. Пределы "догоняющего развития". М.: "Экономика", 2000.

4. Иноземцев В.Л. Расколотая цивилизация. М.: Academia - Наука, 1999.

5. Кастельс М. Информациональная эпоха: экономика, общество и культура / Под ред. О.И. Шкаратана. М.: ГУ ВШЭ, 2000.

6. Мельянцев В. Информационная революция ? феномен "новой экономики" // Мировая экономика и международные отношения. 2001. № 2.

7. Пильцнер П. Безграничное богатство // Новая постиндустриальная волна на Западе. М.: Academia, 1999.

8. Стрелец И.А. Новая экономика и информационные технологии. М.: Экзамен, 2003.

9. Ходжсон Дж. Социально-экономические последствия прогресса знаний и нарастания сложности // Вопросы экономики. 2001. № 8.

10. Шуть О.Н. Информация как экономический ресурс // http://www.cfin.ru/ bandurin/article/ sbrn02/08/shtml

БЕЛОКОПЫТОВ И.А.

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ ОСНОВНЫХ КАТЕГОРИЙ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЦЕССА

В последнее десятилетие общеупотребительны стали такие понятия и категории, как инвестиционный климат, инвестиционная привлекательность и др. Они, также как и сама категория "инвестиции", успешно адаптировав-шаяся в русском языке и получившая законодательное оформление, являются заимствованными. Но в отличие от материнской категории, перечисленные производные не всегда имеют однозначное определение в силу того, что они не прописаны ни в одном законодательном акте Российской Федерации. К тому же не встретишь их определения и в недавно вышедшем Областном законе Ростовской области "Об инвестициях в Ростовской области" [1], не-смотря на упоминание некоторых из них в тексте закона. В целях раскрытия приведённых терминов автором про-

ведена их систематизация, выявившая неоднозначность их трактовок.

Инвестиционный потенциал по мнению ряда авторов представляет собой упорядоченную систему всех видов инвестиционных ресурсов (мате-риально-технических, финансовых, информационных, трудовых, интеллекту-альных и др.), позволяющую получать эффект от их использования (в первую очередь, прибыль при коммерческом характере использования). Данное опре-деление имеет достаточно общий характер и не привязано ни к одному из уровней хозяйственной системы общества. Определения такого рода пред-ставлены в работах В. Кушлина [8, С. 785], Г. Иванова [10, С. 157], Г. Мар-ченко и О. Мачульской [12].

Термин "инвестиционный потенциал региона", как подчёркивает в своей работе А. Басов [3, С. 82-83], имеет как минимум три толкования.

Во-первых, он представляет собой физическую возможность хозяй-ствующих субъектов в рамках данного региона и вне его вкладывать средст-ва, например, в экономику территории (сам факт наличия инвестиционных ресурсов - свободных денежных средств). Такая трактовка нашла своё отражение в нескольких работах В. Жданова [9, С. 101].

Во-вторых, об инвестиционном потенциале региона можно говорить как о возможности, т.е. аналоге вероятности привлечения свободных денеж-ных средств субъектов предпринимательства и вне субъектов хозяйствования в экономику данного конкретного регионального образования (инвестицион-ный потенциал как числовой показатель инвестиционного климата региона). Такой подход прослеживается в Методических рекомендациях по оценке ин-вестиционной привлекательности субъектов РФ [13], трудах Ф. Тумусова [19] и др. авторов. А. Градов и др. в книге "Региональная экономика" выска-зывают аналогичный подход к определению инвестиционного потенциала ре-гиона, но в то же время выводя как первооснову формирования потенциала инвестиционную активность хозяйствующих субъектов на рассматриваемой территории [16, С. 157], что, на наш взгляд, представляется недостаточно обоснованным.

И, наконец, в-третьих, он может представлять собой инвестиционную ёмкость региона как показатель физической возможности и готовности субъектов хозяйствования региона воспринимать инвестиционные средства.

Определения, приведённые в работах О. Хмыз [20], Н. Киселёвой и др. [11, С. 383], определяющие инвестиционный потенциал как способность ре-гиональной экономической системы к получению максимально возможного объёма инвестиционной составляющей валового регионального продукта, реализуемую посредством использования инвестиционных факторов эконо-мического роста, можно с уверенностью отнести как ко второму, так и к третьему толкованию понятия.

На наш взгляд, в отличие от классификации А. Басова, всё многообра-зие взглядов на содержание понятия "инвестиционный потенциал региона" можно интерпретировать с точки зрения двух взаимосвязанных подходов: отраслевого и ресурсного.

Отраслевой подход, основанный на наличии в регионе упорядоченной системы отраслей экономики и производств, способной в действующих усло-виях создавать максимально возможный объём валового регионального про-дукта и воспринимать максимально предлагаемый объём инвестиционных ресурсов.

В рамках ресурсного подхода категория "инвестиционный потенциал региона" сводится как непосредственно к потенциалу инвестиционных ре-сурсов региона, то есть к источникам их формирования, таким, как прибыль, амортизационные отчисления, отчисления в различные внебюджетные фон-ды, активы государственных и коммерческих финансовых учреждений, сбе-режения населения, так и к общеэкономическим, политическим, социальным, экологическим, инфраструктурным и другим, иногда не столь первостепен-ным, факторам и условиям жизнедеятельности в регионе.

Таким образом, инвестиционный потенциал региона представляет собой упорядоченную систему отраслей экономики, функционирующих на территории региона, способную в максимальной степени воспринимать и использовать как имеющийся, так и привлекаемый комплекс ресурсов и возможностей, с целью получения наибольшего валового регионального продукта в действующих условиях ведения хозяйства.

Инвестиционный риск - характеристика более качественная, чем количественная и потенциально быстро меняющаяся, так как в отличие от инвестиционного потенциала зависит от качественных составляющих (политической, социальной, экономической, экологической, криминогенной и других характеристик территориальных и отраслевых условий инвестиро-вания), которые, как правило, весьма

динамичны и потому их трудно, а иногда и невозможно, измерить количественно, особенно, если их расчёт происходит не совместно с инвестиционным потенциалом.

Большинство авторов, среди которых Г. Иванов [10, С. 157], Н. Киселё-ва и др. [11, С. 405], В. Кушлин [8, С. 785] и другие трактуют инвестицион-ный риск как вероятность снижения доходности, прибыльности и других по-терь инвестируемого капитала под влиянием неблагоприятных обстоятельств или случайных изменений условий инвестиционной деятельности. Такая трактовка полностью соответствует содержанию понятия "инвестиционный риск", не подразделяя его на коммерческий и некоммерческий.

А. Азрилиян понимает под инвестиционным риском риск обесцени-вания капиталовложений в результате действий органов государственной власти и управления [5, С. 858], что противоречит, по нашему мнению, сущности этого понятия. Во-первых, по причине употребления вместо слова "инвестиций" слова "капиталовложений", что резко сужает круг объектов инвестиционной деятельность. А, во-вторых, автор ставит главной причиной возникновения инвестиционного риска действия органов государственной власти и управления, отметая все другие факторы и условия.

Некоммерческий инвестиционный риск подразделяется по территориальному и отраслевому признакам.

Под региональным (некоммерческим) инвестиционным риском все авторы почти единогласно понимают вероятность неполной реализации инвестиционного потенциала региона исходя из существующих в нём условий ведения инвестиционной деятельности. Такая трактовка присутству-ет в работе А. Градова и др. [16, С. 157] и в Методических рекомендациях по оценке инвестиционной привлекательности субъектов РФ [13] и ни коим образом не противоречит нашему пониманию этого понятия.

Большинство авторов оставляют деление риска по отраслевому признаку за бортом своего рассмотрения, полагая важность только первого критерия. Поэтому определим, что представляет собой, на наш взгляд, отраслевой (некоммерческий) инвестиционный риск. Аналогично трактовке регионального (некоммерческого) инвестиционного риска построим и определение отраслевого.

На наш взгляд, отраслевой (некоммерческий) инвестиционный риск - это вероятность неполной реализации инвестиционного потенциала отрасли экономики исходя из существующих в ней условий ведения инвестиционной деятельности.

Можно отметить, что в большинстве случаев отраслевой и территориа-льный (некоммерческие) инвестиционные риски накладывают друг на друга отпечаток, что обусловлено условиями ведения хозяйства и функционирова-ния внешней по отношению к хозяйствующим субъектам среды.

Не многие из авторов берутся за определение сущности инвестиционной активности. Например, Н. Киселёва и др. [11, С. 381] в сво-ём определении грешат теми же неточностями, которые присутствуют в оп-ределении А. Азрилияна инвестиционного риска, ограничивая инвестиции лишь капиталовложениями. Определение, приведённое в Методических ре-комендациях по оценке инвестиционной привлекательности субъектов РФ [13], ограничивает инвестиционную активность одним показателем - темпом прироста инвестиций в основной капитал, отметая важность других, напри-мер, характеризующих процесс накопления инвестиционных ресурсов у хо-зяйствующих субъектов (прибыль и амортизационные отчисления) и населения.

Таким образом, по нашему мнению, инвестиционная активность региона представляет собой интенсивность развития инвестиционной деятельности на территории региона. Инвестиционная активность отрасли, напротив, сводится лишь к интенсивности развития инвестиционной деятельности хозяйствующих субъектов рассматриваемой отрасли.

Инвестиционный климат и инвестиционная привлекательность счи-таются более сложными и многогранными характеристиками по сравнению с предыдущими, так как включают их в свой состав в различных сочетаниях и вариациях.

Большинство из авторов довольно справедливо трактуют инвестицион-ный климат как совокупность всех факторов и условий (политических, социально-экономических, финансовых, организационно-правовых, природ-ных и других) присущих на определённый момент рассматриваемой террито-рии, в той или иной степени влияющих на ход инвестиционного процесса. Такого понимания в своих работах придерживаются А. Бабашкина [2, С. 246], И. Бузова и др. [6, С. 17], В. Кушлин [8, С. 784], Е. Орлова [15, С. 156], П. Савченко [14, С. 400] и другие.

Логически не верным является включение некоторыми авторами, в числе которых А. Азрилиян

[5, С. 354] и другие, в определение инвестицион-ного климата слов об инвестиционной привлекательности территориальных условий инвестирования. В то же время А. Азрилиян подчёркивает не соразмерность, а типичность условий инвестирования, что и вовсе исключает эко-номический смысл из определения инвестиционного климата. Учебное посо-бие под редакцией Г. Подшиваленко и Н. Киселёвой трактует инвестицион-ный климат как ситуацию в стране, привлекательную с точки зрения пред-принимателей, непосредственно вкладывающих в её экономику свои капита-лы. Всё это приводит к мысли о разграничении понятий "инвестиционный климат" и "инвестиционная привлекательность".

При определении регионального инвестиционного климата большинст-во из авторов подразумевают совокупность благоприятных и неблагоприят-ных условий для осуществления инвестиционных вложений в объекты хо-зяйствования, расположенные на территории субъекта Федерации. Подобные определения приведены в работах Е. Багудиной и А. Большакова [21, С. 227], Н. Киселёвой и др. [11, С. 379], и ряда других авторов.

В. Колесов и В. Шупыро в своей работе повторяют ошибки приведён-ных выше авторов, встраивая в определение инвестиционного климата региона характеристику привлекательности территории (страны, региона) с точки зрения целесообразности осуществления инвестиционных вложений, определяемую на основе анализа и сопоставления различных экономических, социальных, политических, правовых, организационных и других факторов, действующих на рассматриваемой территории [18, С. 177]. Таким образом, инвестиционная привлекательность, согласно приведённому определению, выступает составной частью инвестиционного климата региона.

Довольно удачным можно назвать определение инвестиционного климата региона, приведённое В. Бутовым и др. [7, С. 158]. Региональный ин-вестиционный климат, по их мнению, представляет собой систему социа-льно-экономических отношений, формирующихся под воздействием широко-го круга взаимосвязанных процессов на макро-, микро- и собственно регио-нальном уровнях управления и создающих предпосылки для появления ус-тойчивых инвестиционных мотиваций.

Учитывая все приведённые выше определения, стоит условиться, что инвестиционный климат выступает устойчивой характеристикой только территориальных условий инвестирования.

На наш взгляд, под инвестиционным климатом региона понимается системное описание условий инвестиционной деятельности на территории региона в терминах (в соотношениях количественных характеристик) прису-щих ему инвестиционного потенциала, инвестиционных некоммерческих рисков и инвестиционной активности. Подобное определение приведено в Методических рекомендациях по оценке инвестиционной привлекательности субъектов РФ [13] и наилучшим образом отражает сущность рассматривае-мого понятия по нескольким причинам. Во-первых, оно привязывает его к территориальным условиям инвестирования. Во-вторых, говорит о количест-венном измерении сложившихся условий на территории региона в опреде-лённый период времени с помощью системы показателей. И, в-третьих, рас-крывает все три составные части инвестиционного климата: инвестиционный потенциал, инвестиционный некоммерческий риск и инвестиционную актив-ность.

При определении инвестиционной привлекательности большинство авторов, среди которых А. Бланк [4, С. 601], Г. Иванов [10, С. 154] и др., го-ворят об обобщающей характеристике преимуществ и недостатков инвести-рования отдельных направлений и объектов с позиции конкретного инвестора.

Некоторые авторы характеризуют инвестиционную привлекательность как обобщающую характеристику с позиций перспективности развития, до-ходности инвестиций и уровня инвестиционных рисков. При этом они опре-деляют её одновременно воздействием двух групп факторов, одна из которых формирует инвестиционный потенциал, а вторая - инвестиционные риски. Такая позиция высказана в работе Н. Киселёвой и др. [11, С. 382].

Инвестиционную привлекательность объектов авторы, среди которых В. Теплицкий и Ю. Костюковский [17, С. 11], сводят к процессу установле-ния устойчивого совокупного экономического эффекта от производственно-хозяйственной деятельности, что ещё раз доказывает, что инвестиционная привлекательность не является характеристикой территориальных условий инвестирования, как принято считать многими исследователями, в том числе и авторами предыдущего определения [11, С. 382].

При рассмотрении инвестиционной привлекательности региона многие авторы вкладывают в сущность этого понятия объём инвестиционных вложе-ний, который может быть привлечён в основной капитал региона исходя из присущего ему инвестиционного потенциала и уровня региональных

неком-мерческих инвестиционных рисков. Такая точка зрения присутствует в рабо-тах А. Градова и др. [16, С. 157], Е. Орловой [15, С. 15-16] и в Методических рекомендациях по оценке инвестиционной привлекательности субъектов РФ [13]. Но никто из авторов не задумывается о том, как рассчитать объём ин-вестиционных вложений, который может быть привлечён в регион исходя из действующих условий инвестирования, отсюда, на наш взгляд, стоит ограни-чить рассмотрение инвестиционной привлекательности или совокупностью проектов одной из инвестиционных программ, или совокупностью отраслей.

Учитывая данные замечания, отметим, что инвестиционная привлека-тельность, как было отмечено ранее, не существует на уровне региона и по-этому дать данному понятию содержательного определения не представляет-ся возможным.

Более детализированным подтверждением определения В. Теплицкого и Ю. Костюковского [17, С. 11], выступает определение, данное Г. Ивановым инвестиционной привлекательности отраслей [10, С. 154], интерпретирую-щее её как обобщающую характеристику отдельных отраслей с позиций перспективности их развития, доходности инвестиций и уровня инвестицион-ного риска. На наш взгляд, оно более ёмко и в то же время содержательно подтверждает сущность рассматриваемого понятия.

По нашему мнению, инвестиционный имидж лишён экономической сущности и представляет собой политологический, социологический и т.д. аспект рассмотренных выше понятий. Это доказывает и определение, приведённое П. Савченко [14, С. 400]. Инвестиционный имидж - это наглядное выражение инвестиционного климата, складывающееся под воздействием мер поощрения или ограничения притока инвестиций и создания условий для осуществления инвестиционной деятельности.

Таким образом, суммируя всё вышесказанное, следует подчеркнуть, что инвестиционный климат является территориальной характеристикой (страны, региона и т.д.), а инвестиционная привлекательность - отраслевой и хозяйствующих субъектов.

Литература

1.Обл. закон "Об инвестициях в Ростовской области" от 01.10.2004 №151-ЗС.

2.Бабашкина А.М. Государственное регулирование национальной экономики: Учеб. пособие. - М.: Финансы и статистика, 2004. - 480 с.: ил.

3. Басов А.И. Финансово-кредитное регулирование инвестиционного процесса в России. - М.: Финансы и статистика, 2002. - 208 с.: ил.

4.Бланк А.И. Управление использованием капитала. - К.: Эльга, 2002 г. - 656 с.

5.БОЛЬШОЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ СЛОВАРЬ/ Под ред. А.Н. Азрилияна. - 4-е изд. доп. и перераб. - М.: Институт новой экономики, 1999. - 1248 с.

6.Бузова И.А., Маховикова Г.А., Терехова В.В. Коммерческая оценка инвестиций /под ред. Есипова В.Е. - СПб.: Питер, 2003. - 432 с.: ил.

7.Бутов В.И., Игнатов В.Г., Кетова Н.П. Основы региональной экономики. Учебное пособие. Москва. Ростов н/Д: 2000. - 448 с.

8.Государственное регулирование рыночной экономики: /Учебник. - Издание 2-е, перераб. и доп. Кушлин В.И. - общ. ред. М.: Изд-во РАГС, 2002. - 832 с.

9.Жданов В.П. Организация и финансирование инвестиций. - Калининград: "Янтарный сказ", 2000. - 186 с.

10.Иванов Г.И. Инвестиционный менеджмент: Учебное пособие. - Ростов н/Д: "Феникс", 2001. - 320 с.

11.Инвестиционная деятельность: Учебное пособие /Н.В. Киселёва, Т.В. Боровикова, Г.В. Захарова и др.; Под ред. Г.П. Подшиваленко и Н.В. Киселёвой. - М.: КНОРУС, 2005. - 432 с.

12.Марченко Г., Мачульская О. Исследование инвестиционного климата регионов России: проблемы и результаты //Вопросы экономики. - 1999. - №9.

13.Методические рекомендации по оценке инвестиционной привлекательности субъектов Российской Федерации. Утверждены Министерством экономического развития и торговли РФ 11 мая 2001 г. // http://www.economy.gov.ru

14.Национальная экономика: учебник /под ред. П.В. Савченко. - М.: Экономистъ, 2005. - 813 с.

15.Орлова Е.Р. Инвестиции: Курс лекций. 2-е изд., доп. и пер. - М.: Омега-Л, 2003. - с. 192.

16.Региональная экономика /Градов А.П., Кузин Б.И., Медников М.Д., Соколицын А.С. - СПб.: Питер, 2003. - 222 с.: ил. - (Серия "Учебник для вузов").

17. Теплицкий В., Костюковский Ю. Как оценить инвестиционную привлекательность пред-

приятия //Деловая жизнь. - 1993. - № 9.

18.Территориальное управление экономикой: Словарь-справочник. 2-е изд., доп. и перераб. /Гл. ред. В.П. Колесов, В.М. Шупыро. - М.: Экономический факультет, ТЕИС, 2001. - 642 с.

19.Тумусов Ф.С. Инвестиционный потенциал региона: Теория. Проблемы. Практика. - М.: Экономика, 1999. - 267 с.: ил.

20.Хмыз О.В. Привлечение иностранных инвестиций в Россию. Особенности. М.: Книга сервис, 2002.

21.Экономический словарь /Е.Г. Багудина, А.К. Большаков и др.; Отв. ред. А.И. Архипов. - М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2004. - 624 с.

ЗЫБИН А.Я.

НОВЫЙ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ МЕХАНИЗМ РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА АЛКОГОЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПРОТИВОРЕЧИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО ПРОЕКТИРОВАНИЯ

Рынок алкогольной продукции - исторически - наиболее прибыльный сегмент российской экономики, прочно связанный с уровнем внутреннего потребления. Сегментация потребительского рынка по покупательной способности, особенности менталитета и традиционные нормы жизненного уклада российских граждан обеспечивают стабильно высокое потребление алкогольной продукции разного уровня крепости.

В 2006 г. внесены кардинальные изменения в законодательство, регулирующее производство и оборот этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции. Изменения, которые имели своей целью нанести удар по нелегальному обороту алкоголя, способствовали деформации легального рынка. В результате в начале 2006 г. объем официально декларируемого рынка алкогольной продукции области стал значительно ниже уровня 2005 г. Институциональный сбой на региональном алкогольном рынке, вызванный непрофессиональными действиями государства, оборачивается сокращением производства легального алкоголя.

Например, с начала 2006 г. года донские предприятия произвели 580,2 тыс дал алкогольной продукции (69% к уровню первого квартала 2005 г.), отгружено 603,4 тыс. дал (81,6%). Вследствие несвоевременного поступления федеральных специальных марок нового образца, отсутствия необходимого оборудования и программного обеспечения донские производители алкогольной продукции приступили к ее производству только с середины марта, при этом с 1 марта работал только водочный завод "Ламос".

В первом квартале 2006 г. произошло снижение объема поставок алкогольной продукции в розничную торговую сеть и на предприятия общественного питания в г. Ростове-на-Дону на 15%, г.Азове - на 17%, г.Батайске - на 12%, г. Волгодонске -? на 10%, г. Каменск-Шахтинском - на 14%, в г. Таганроге ? на 19%. В результате доля областной продукции в объеме поставок алкогольной продукции для розничной торговли и общественного питания на территории Ростовской области составила 25,6% .

Законодательные акты, нацеленные на полную реорганизацию алкогольной отрасли, принятые летом 2005 г., не были обеспечены подзаконными нормативными актами для нормального функционирования алкогольного бизнеса. Однако, создание нормативной базы уже завершено, поддаются корректуре некоторые дискуссионные моменты в рамках практической реализации.

Институциональная реформа рынка алкогольной продукции проводится в конце эшелона экономических реформ. Основной ее целью является экономическое оздоровление алкогольной отрасли, в том числе:

1) возможно большая ликвидация теневых участков;

2) повышение социальной безопасности;

3) повышение транспарентности проводимых на рынке операций;

4) регламентированная либерализация.

Значительная теневизация алкогольной отрасли - результат высокой рентабельности на фоне неразвитости инфраструктуры контроля. Отсутствие правовой базы явилось причиной разрастания

теневого сектора до 40-60% общего оборота отрасли. Для кардинального изменения подобного распределения сил, предприняты шаги, принципиально отличающиеся от сделанных ранее на этом пути. Ранее борьба с контрафактной продукцией велась путем инспекторских проверок складских помещений и точек продаж.

Очевидно, что классическое отслеживание всех потоков контрафакта - весьма трудоемкое мероприятие, что объясняется широкими параллельными связями. Система реализации легальной продукции имеет, в большей степени, последовательную структуру (рисунок 1).

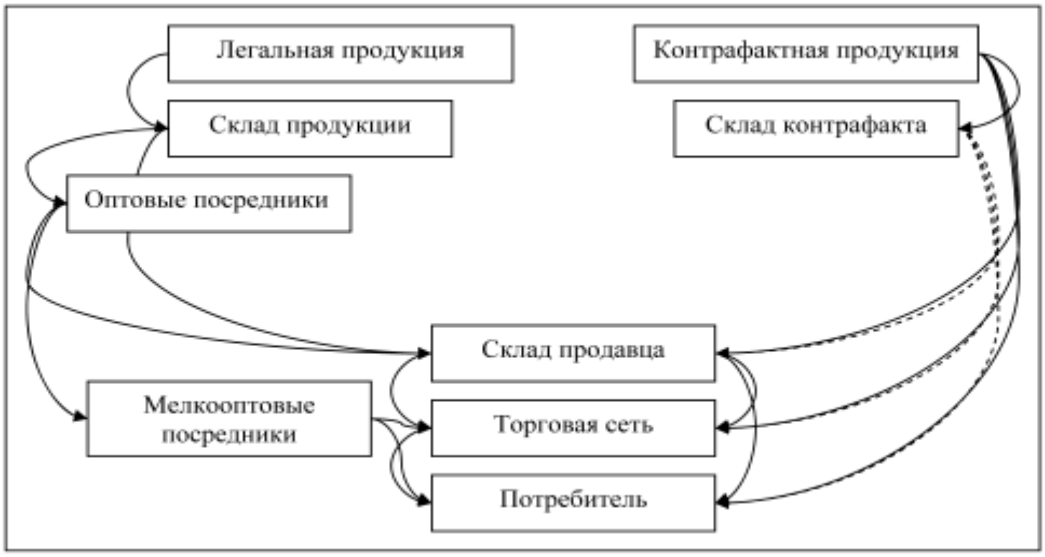


Рисунок 1. Схема движения алкогольной продукции от производителя к конечному потребителю .

Раньше доходы и налоги от реализации алкоголя наполняли четверть российского бюджета, а сегодня - доли процента. Выпустив джинна из бутылки, государство потеряло огромные деньги, которые оседают в чьих-то карманах. Что можно сделать, чтобы их вернуть? Регионам отданы акцизы на алкогольную продукцию, сегодня с действующим механизмом регулирования оборота алкогольной продукции необходимо разобраться, навести порядок, чтобы больше акцизных денег поступало в бюджет. В свое время на федеральном уровне решили не относить пиво к алкогольной продукции со всеми вытекающими отсюда печальными последствиями.

Для сохранения системы государственного контроля законом предусмотрено введение единой государственной автоматизированной информационной системы - для контроля объемов производства и оборота (кроме розничной торговли) этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции. Каждая выпускаемая бутылка алкоголя будет учтена, для чего вводится единая федеральная специальная марка со специальным полем для нанесения штрих-кода. Для осуществления контроля организациям необходимо приобрести оборудование, установить программное обеспечение.

Внедрение "Единой государственной автоматизированной информационной системы учета объема производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции" (ЕГАИС) делает организационно трудновыполнимым прием на реализацию нелегальной продукции. Таким образом, основное пресечение будет происходить при приеме товара на реализацию, т.е. блокируются все предшествующие связи: они становятся нерезультативными (рисунок 2).

Еще одной мерой отсечения контрафактных товаропотоков стала государственная регламентация торговли алкогольной продукцией. С принятием законопроекта, от нее отстранены представители малого бизнеса, в основном предприниматели без образования юридического лица и фирмы, использующие упрощенную систему налогообложения. Это объясняется увеличением социальной ответственности: малые предприятия не способны адекватно проводить основные положения реформы вследствие скрытой склонности к оппортунизму. Взаимодействие с ними юридически осложнено. Те

же малые торговые организации, которые и в дальнейшем намереваются продолжать торговлю алкогольной продукцией, директивно должны быть оформлены как юридическое лицо.

Помимо этого вводится финансовый барьер работы в торговле алкогольной продукцией: для малых предприятий, внесенных в Реестр субъектов малого предпринимательства, минимальный размер уставного капитала принят в размере 300 тысяч рублей. Оставшаяся часть прямой реализации будет отслеживаться дополнительно, однако ее доля в общем обороте теневой продукции незначительна.

Использование современных информационных технологий обработки информации позволило максимально усложнить акцизные марки. Представи-тели Госзнака, участвовавшие в разработке, выделяют 16 степеней защиты. При обработке сканером уникального для каждой бутылки двухмерного штрих-кода, информация сразу поступает в базу данных ЕГАИС, что делает невозможным оппортунизм со стороны проверяющих инспекторов.

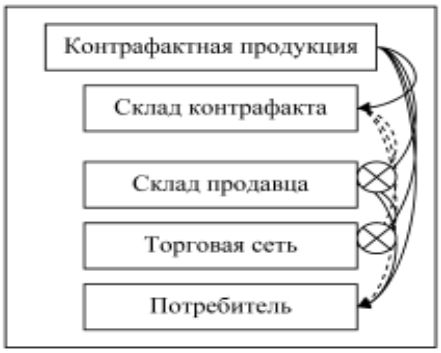


Рисунок 2. Схема отсечения нелегальных товаропотоков алкогольной отрасли в результате институциональной реформы.

В рамках институциональной трансформации произведены масштабные структурные изменения и в региональном сегменте. Законодательным Собранием Ростовской области принят областной закон от 27 декабря 2005 г. №441-ЗС "О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции на территории Ростовской области". Данный закон принят в соответствии с требованиями федерального закона от 22 ноября 1995 г. №171-ФЗ "О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции" с изменениями и дополнениями от 21 июля 2005 г. №102-ФЗ.

Ряд новых норм прописанных в законе делают алкогольное законодательство более либеральным. Среди них можно выделить:

- ликвидацию региональных специальных марок, которые нарушали экономическое пространство и не позволяли производителям водки одного региона конкурировать и продавать на территории другого региона;

- упразднение института акцизных складов;

- упразднение института сертификации и регистрации оборудования для производства алкогольной продукции;

- ликвидация квот на получение спирта этилового для производства алкогольной продукции, которые, стали очень сильным коррупционным механизмом.

Изменения и дополнения, внесенные в закон, усиливают государственный контроль в сфере производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции:

1. Вводится дополнительное ограничение по размеру оплаченного уставного капитала (уставный фонд) при получении лицензии. Для организаций осуществляющих производство и оборот (за исключением розничной продажи) алкогольной продукции с содержанием этилового спирта более 15% объема готовой продукции (за исключением водки) вправе осуществлять казенные предприятия, а так же иные организации, имеющий оплаченный уставный капитал (уставный фонд) в размере не менее чем 10 млн рублей. Для предприятий, осуществляющих производство водки, уставный капитал (ус-

тавный фонд) должен быть не менее 50 млн рублей.

2. Меняется размер сбора на выдачу лицензии. В текущем периоде лицензии на производство и оборот алкогольной продукции выдаются на период до 3-х лет, с ежегодной проплатой сбора за выдачу лицензии в размере 50 тыс. рублей. С 01.01.2006 г. сбор за выдачу лицензии составляет: для предприятий-производителей этилового спирта и водок - 3 млн рублей; для производителей вина, спиртосодержащей пищевой и непищевой продукции, а также для оптовых организаций 250 тыс. рублей. При этом лицензия выдается на срок не более чем на 5 лет. Но если сегодня предприятие берет лицензию на каждое свое структурное подразделение, то по новому закону ему достаточно одной лицензии на все. При этом адреса подразделений должны быть указаны в лицензии.

3. Отменяется ежегодная плата за обследование предприятия на соответствие лицензионным требованиям.

4. Отменяются квоты на спирт, ограничений в его использовании не будет, но сохраняется система уведомления, то есть производитель обязан сообщить в соответствующий федеральный орган, какой объем спирта запущен в производство. Это уведомление будет являться документом, подтверждающим легальность перемещения спирта по территории России.

5. Отменяется регистрация вновь выпускаемой продукции. Сегодня же все новые алкогольные изделия регистрируются и заносятся в государственный реестр Министерства сельского хозяйства РФ.

6. Вводится обязательная предварительная оплата поставленной алкогольной продукции, то есть и оптовые, и розничные организации будут обязаны сразу оплатить всю партию алкоголя, взятую на реализацию.

7. С 1 июля 2006 г. упраздняется действующий институт аккредитации организаций, осуществляющих поставки алкогольной продукции для розничной торговли и общественного питания. Отменяется лицензирование экспорта и импорта этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции, но вводится лицензирование оптовых поставок спиртосодержащей непищевой продукции.

На сегодняшний день загруженность производственных мощностей по производству алкогольной продукции в Российской Федерации составляет порядка 20-25%. Принятый закон направлен на укрупнение организаций, возможность слияния нескольких в одно, обостряется борьба за рынок сбыта. Ряд предприятий области будут вынуждены свернуть производство. А для некоторых крупных предприятий области, имеющие филиалы без образования юридического лица, складывается выгодная ситуация. Требования нового закона к размеру уставного капитала и сбора за выдачу лицензий для таких организаций не составят проблемы. Проблема для таких предприятий будет - в конкуренции с ввозимой алкогольной продукцией. Считаем необходимым для предприятий Ростовской области, улучшать не только качество продукции, но и позиционированием своих брэндов.

Закон "О госрегулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции", введение которого внесло не только изменения, но и проблемы на рынке, при этом дестабилизировало работу винных и ликероводочных заводов вследствие нерасторопности российских чиновников, которые не успели принять необходимые акты, регламентирующие порядок выдачи новых акцизных марок. Производство алкоголя упало в январе 2005 г. на 95,8%. Внедрение неоттестированной единой государственной автоматизированной информационной системы (ЕГАИС) учета алкогольной продукции также усилило неопределенность на рынке алкогольной продукции. Каждый раз чиновники после некоторого раздумья продлевали сроки и смягчали условия выполнения новых требований. Тем не менее, еженедельные убытки бизнеса оцениваются, на наш взгляд, до 120 млн. рублей.

БЕЖЕНКОВ С.А.

РАЗВИТИЕ ФИЛИАЛЬНОЙ СЕТИ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ

Основой процесса развития филиальной сети страховых компаний на российском рынке финансовых услуг в современных условиях глобализации финансовых отношений является упорядочивание разветвленных вертикальных и горизонтальных гибких связей между элементами системы: банками, страховыми компаниями, инвестиционными, финансовыми компаниями. Такая модель развития страхового бизнеса уменьшает неопределенность на глобальном страховом рынке, характерную для

финансовых операторов, не имеющих филиальной сети, позволяет эффективно перераспределять риски и уменьшать издержки, связанные с расходами по заключению контрактов.

Российские страховые компании в 2004-2006 гг. развивают стратегию активного расширения сетевых структур и финансовых альянсов, страховых пулов и финансовых корпораций, наиболее крупные страховые компании, занимающие значительную долю на рынке страховых услуг имеет самые Разветвленные и развитые сети, основанные на высоком уровне информатизации и финансизации отношений "головная компания - филиал - агентство".

Региональный аспект страхования относится к структурообразующим условиям функционирования страхования. Отличительной особенностью России является множественность территориальных образований, имеющих присущие только им региональные черты. Отсутствие учета региональной специфики развития страхового рынка макрорегиона и адаптации ее в систему региональных рыночных отношений со стороны федерального центра стали причиной резкой дифференциации в уровне финансовой устойчивости страховых компаний и других финансовых институтов в мезоэкономических системах. Концентрация рынка происходит за счет слияния компаний и путем образования страховых групп, каждая из которых имеет в своем составе центральную и дочерние страховые компании в других регионах.

В настоящее время страховой рынок мезоуровня находится в трансформационной фазе своего развития, отличаясь высокой степенью концентрации капитала, увеличением числа филиалов, представительств, агентств и одновременным объемов и объектов страхования. В регионах появились новые потребности в страховых услугах после активизации политики розничных продаж российскими торговыми сетями и банками. Формирование системы потребительского кредитования способствовало появлению новых направлений страховой деятельности. В 2006 г. розничных сегментах рынка финансовых услуг обострилась конкуренция и возросла активность иностранных страховых компаний.

Если до 2004 г. отмечалось тяготение страховщиков к центральным регионам России, то в последнее время возрос интерес к новым региональным рынкам у крупного страхового капитала, развивающего сетевую стратегию и активно сотрудничающего с кредитно-финансовыми институтами. Примером целенаправленной реализации сетевой стратегии, нацеленной на усиление одного вектора, может служить региональная политика страховой компании "РЕСО-Гарантия" в области ОСАГО. Диверсифицируя бизнес, "РЕСО-Гарантия" расширяет сферу деятельности, развивая узел "Альтернативные варианты стратегии", зарегистрировав в 2003 г. дочернюю компанию, которая занимается лизингом высоколиквидных видов техники и оборудования.

Региональное расширение группы сети "Ингосстрах" создает организационную основу качественно нового этапа развития страхования на сегментах рынка, где представлены страховые компании ? члены группы. В рамках транснациональной группы вырабатывается и проводится согласованная политика в области страховой и перестраховочной деятельности, определяются принципы и условия специализации компаний-членов группы по отраслям и видам страхования, а также группам потребителей.

Страховой рынок мезоуровня - это система экономических отношений в рамках определенной территории, возникающих между страховыми компаниями и местными субъектами рынка по поводу распределения и использования страхового фонда, а также купли-продажи специфического страхового продукта (страховой услуги), обеспечивающего комплексную защиту этих субъектов от различных рисков. Сегодня факторами, сдерживающими развитие региональных страховых рынков, являются низкий уровень благосостояния населения, а также недостаточный уровень развития организационно-финансового капитала страховых компаний. Региональные страховые рынки различаются, как по потребностям населения в услугах по страховой защите, так и по способу обеспечения этих потребностей, и их развитие в большей степени зависит от экономического развития региона.

Для промышленно-развитых регионов характерно преобладание имущественных видов страхования, а также страхования ответственности. Для территорий с ослабленным состоянием экономики характерно доминирование обязательных видов страхования. Для регионов, в которых активно происходят структурные преобразованиями - страхование финансовых рисков. В связи с этим исследование вопросов формирования и функционирования региональных страховых рынков представляется актуальным, как в теоретическом, так и в практическом аспектах.

Ряд вопросов, касающихся специфики формирования и развития регионального страхового рынка не нашло полного отражения в экономической литературе. Недостаточно исследованы вопросы, свя-

занные с особенностью формирования филиальной сети на страховом рынке макрорегиона в условиях либерализации, не определен его вектор развития. Не сформирована система показателей, позволяющая провести мониторинг рисков, как региональных предприятий, так и региональных страховых организаций.

В условиях либерализации страховых отношений процессы концентрации и интеграции капитала являются стратегической характеристикой, присущей сетевому вектору развития западных страховых рынков. Однако большинство региональных страховых компаний не стремятся к интеграционным объединениям, слиянию и укрупнению, предпочитают не менять стратегию работы со страхователями, опасаясь конкуренции, прежде всего, страхового менеджмента транснациональных страховых компаний. Сетевые преимущества иностранного или инорегионального капитала определяются организационно-экономическими инструментами, позволяющими управлять рисками клиентов и финансовых партнеров страхового бизнеса.

Страховые группы изменили стратегию поведения на рынке. Использование сетевых преимуществ в управлении рисками на основе совершенствования структуры информационного капитала и информационных бизнес-программ позволило унифицировать стратегии консалтинга и продаж страховых продуктов, что значительно снизила стоимость страховых услуг сетевых операторов рынка.

Сегодня универсальные продукты, предназначенные для любых клиентов, уступают по объему продаж эксклюзивным продуктам, разработанных для отдельных категорий (групп) потребителей. Например, в "РОСНО" для корпоративных клиентов разработана программа делового партнерства "Предприятие и Страховая компания", а для граждан - программа "Палитра Страховых Красок". В компании создана информационно-консультационная служба на основе сетевого взаимодействия финансовых операторов, предоставляющая клиентам квалифицированные консалтинговые услуги по вопросам бухгалтерского учета и налогообложения в области страхования.

Информационные-финансовые сети страховых компаний предоставляют клиентам возможность приобретения любых финансовых и консалтинговых услуг в страховых компаниях и банках. Развивается система платежей на основе банковских карт с системой личных кодов безопасности (например, MasterCard) и различных платежных систем (в РОСНО - "PauCash", "Кибер-плат") и Интернет платежей, работающие в "СКПО", "СКПО-Мед" ("РАПИДА"), в "РОСНО" ("Яндекс-Деньги").

Несмотря на высокое качество разработанных в головных компаниях кредитно-финансовых и страховых продуктов, только реализация стратегии региональной диверсификации позволяет обеспечивать компаниям конкурентные преимущества. Информационно-сетевая стратегия развития страхового бизнеса отличается моделью расширения агентских сетей посредством создания региональных и филиальных агентств и представительств. Целью сетевой стратегии развития является учет особенности развития регионов и адаптация страховых продуктов к потребностям экономических агентов и населения конкретных территорий. Следует отметить, что ни реализация интеграционных процессов в страховой отрасли, ни развитие новых технологий продаж не было бы возможным без опоры на современные информационные и финансовые технологии.

В региональных финансовых сегментах продвигать брэнд и удерживать конкурентоспособность компании достаточно трудно, если нет сетевой системы и лояльных клиентов. Без развитой филиальной сети российские компании не могут формировать стратегию роста, окупать затраты на маркетинговые исследования, обеспечивать клиентоориентированную стратегию с учетом высокой доли консалтинга в стоимости страхового продукта.

Главной задачей страхового агентства или филиала является изучение основных потребностей клиента, подбор для него лучших страховых программ, обоснование своего предложения и содействие в получении страховых выплат. Работая через страховое агентство страхователь минимизирует свои затраты на страхование и повышает надежность страховой защиты.

Рынок, проходящий стадию технологического роста филиальной сети, не следует открывать для иностранных операторов, имеющих транснациональные сети. Национальным финансовым корпорациям и страховым компаниям для обеспечения сетевых конкурентных преимуществ в условиях информационно-финансовой глобализации требуются профессиональные системы, позволяющие быстро реагировать на рыночные изменения без значительных временных и финансовых затрат на разработку новых проектов.

Разработкой и внедрением таких систем активно занимаются "РОСНО", "Ингосстрах", "Согаз". Эти страховые группы формируют конкурентную стратегию на рынке. С помощью новых технологий и

деловых стратегий формируется модель достижения конкурентных преимуществ на страховом рынке. В настоящее время, например, "РОСНО", "Ингосстрах осуществляют операции более чем по 90 видам страхования. Региональные сети крупных российских компаний насчитывают до 200 различных по организационно-правовой форме и географическому положению организаций в России и зарубежных странах.

На протяжении 2004-2006 гг. в крупных российских компаниях, например, "РОСНО", "Уралсиб", "МАКС", "СОГАЗ", активизировалась работа по формированию информационно-сетевых структур и созданию на их основе филиальных и агентских сетей. Интеграция стала основной стратегией крупного капитала перед непосредственным открытием рынка для иностранных операторов, располагающих мощными информационными ресурсами, рекламными сайтами направленного воздействия на привлечение клиентов.

Страховая группа "СОГАЗ", объединяющая страховые компании "СОГАЗ", "Газпроммедстрах" и сервисную медицинскую компанию "Газпроммедсервис", во второй половине 2005 г. открыла 19 филиалов и 20 представительств на территории России. В настоящее время региональная сеть группы включает в себя 103 филиала и 48 представительств. Главным конкурентным преимуществом сети являются оперативность оценки риска, системность андеррайтинга и низкие трансакционные издержки. Главное преимущество в конкурентной борьбе у страховщиков за долю рынка - это информационный капитал и информационные системы управления рисками.

Во-первых, информация в финансовом бизнесе стала особым самостоятельным ресурсом, имеющим специфическую ценность. Доля информационного сектора в условиях глобализации значительно выросла и составляет в развитых странах 45-65% [1, с. 7]. Воспроизводимость, безграничность и временная определенность - три признака, которые отличают информационной ресурс от других ресурсов, что вносит существенные изменения в систему экономических отношений. Во-вторых, информация и весь информационный сектор является самым мощным источником, генерирующим современное социально-экономическое развитие, динамику и рост.

Современный этап глобализации страхового рынка представляет собой процесс формирования единого мирового страхового пространства, обуславливающий снижение роли государственных барьеров на пути движения страхового капитала, информации, страховых продуктов и услуг. Развитие информационной составляющей страхового бизнеса является одной из наиболее важных стратегических задач, обеспечивающих усиление позиций группы в регионах, особенно в свете развития рыночного сектора бизнеса, а также активной работы с обязательными видами страхования. С развитием финансово-информационных технологий произошли принципиальные изменения в стратегии роста капитализации и сетевого развитии российских страховых компаний, которые активно формируют свои региональные и транснациональные сети посредством создания представительств, дочерних и зависимых компаний. Развитие информационно-финансовых технологий и расширение региональной сети компаниям реализацию конкурентных преимуществ, превращая их в финансовые группы.

Если на первом этапе формирования рынка страховых услуг, в течение 90-х гг., превалировали нерисковые операции и кэптивное страхование, то начиная с 2000 г. активно начали расти автострахование, страхование строительно-монтажных рисков и имущества юридических лиц, доля последнего, включая автокаско, в совокупных взносах выросла за последние два года примерно в 2 раза, а страховые премии в абсолютном выражении увеличились более чем в 3 раза. В этих видах рисковая нагрузка достаточно высока, а материальный ущерб ощутим для страхователя. Именно на такие виды страхования на развивающихся рынках первым появляется спрос у населения, а также среднего и малого бизнеса.

Автокаско (имущественное автострахование) и автогражданка сыграли роль катализатора российского рынка страховых услуг, расширяя возможности привлечения клиентов, формируя страховую культуру и лояльность страховому бизнесу. Однако специализация компаний исключительно на этих видах несет в себе угрозу высокой убыточности для страховых компаний Мало того, что уровень выплат достаточно высок, в автокаско убыточность в 2005 г. превысила 50%, продолжая расти в 2006г., для операторов рынка, занимающихся этими видами страхования характерны высокие расходы на ведение дела, управление и маркетинг, из которых львиную долю составляют агентские комиссионные и вознаграждения брокерам и страховым агентам.

При этом, до настоящего времени автострахование развивается фактически по принципу пирамиды: взносы постоянно растут, что дает возможность платить по старым договорам за счет новых

поступлений. Поэтому даже если реальный портфель, скорректированный на величину новых клиентов, убыточен, компания до первого провала в спросе относительно легко справляется со своими обязательствами. Можно ожидать, исходя из опыта развития страховых рынков стран Восточной Европы, что в ближайшие годы наиболее динамичными должны стать личные виды страхования (в частности, накопительное страхование жизни), страхование имущества физических лиц и ряда видов ответственности.

Если же говорить об основных тенденциях последнего времени, то следует выделить значительное сокращение доли финансовых оптимизационных схем, прежде всего основанных на страховании жизни. Компании, для которых важна репутация, а это - крупные универсальные страховщики и финансовые корпорации, не могут позволить себе сохранить в страховом портфеле значительные объемы подобных операций. Это касается и оптимизационных, и транзитных операций в имущественном страховании. Напротив, рисковый портфель растет, а это сопровождается изменением технологий управления, принципов перестрахования, маркетинга, инвестиционной политики.

Литература.

1. Мельянцев В. Информационная революция - феномен "новой экономики" // Международная экономика и международные отношения. 2001. № 2.

АЛИМОВА Л.И.

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ДВИЖЕНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ Г. НОВОРОССИЙСКА НА ОСНОВЕ МАРКОВСКИХ МОДЕЛЕЙ

Проблемы занятости, безработицы, мобильности трудовых ресурсов, приобретают всё большую актуальность на современном этапе. Прогнозирование занятости населения и её структур должно занимать важное место в деятельности федеральных и региональных органов управления. Эффективно решать задачу прогнозирования перспектив занятости можно на основе комплексного рассмотрения воспроизводства рабочей силы и основных макроэкономических процессов, связанных с ней.

Разработка программы поддержания и развития занятости предполагает прогнозирование занятости в зависимости, как от основных макроэкономических параметров развития, так и с учётом особенностей каждой конкретной рекреационной зоны.

Различное понимание целей экономического и социального развития накладывают отпечаток на методы и саму трактовку результатов прогнозирования занятости. В нашем понимании целевое назначение прогноза - определение динамики и структуры занятости трудоспособного населения на основе анализа комплекса факторов, отражающих влияние условий социально - экономического развития на текущее и перспективное развитие. В теории вероятностного моделирования к наиболее изученным и исследованным моделям, относятся модели, у которых случайный процесс функционирования относится к классам марковских процессов, т.е марковские модели. Случайный процесс, протекающий в системе, называется марковским, если для любого момента времени вероятностные характеристики зависят только от его состояния в данный момент и не зависит от того, когда и как эта система пришла в это состояние. Маркова цепь (Markov Chain) - марковский процесс с дискретным временем, заданный в измеримом пространстве. Марковские случайные процессы названы по имени математика А.А.Маркова, впервые начавшего изучение вероятностной связи случайных величин.

В настоящее время теория марковских процессов и ее приложения широко применяются в самых различных областях.

Благодаря сравнительной простоте и наглядности математического аппарата, высокой достоверности и точности получаемых решений, особое внимание марковские процессы приобрели у специалистов, занимающихся исследованием операций и теорией принятия оптимальных решений.Прежде чем дать описание общей схемы, обратимся к простому примеру. Предположим, что речь идет о последовательных бросаниях монеты при игре "в орлянку "; монета бросается в условные моменты времени t = 0, 1, ... и на каждом шаге игрок может выиграть ±1 с одинаковой вероятностью 1/2, таким

образом в момент t его суммарный выигрыш есть случайная величина ξ (t) с возможными значениями j = 0, ±1, ... При условии, что ξ (t) = k, на следующем шаге выигрыш будет уже равен ξ (t+1) = k ± 1, принимая указанные знчения j = k ± 1 с одинаковой вероятностью 1/2. Условно можно сказать, что здесь с соответствующей вероятностью происходит переход из состояния ξ (t) = k в состояние ξ (t+1) = k ± 1.Обобщая этот пример, можно представить себе "систему" со счетным числом возможных "фазовых" состояний, которая с течением дискретного времени t = 0, 1, ... случайно переходит из состояния в состояние. Пусть ξ (t) есть ее положение в момент t в результате цепочки случайных переходов

ξ (0) - ξ (1) - ... - ξ (t) - ... ... (1)

Формально обозначим все возможные состояния целыми i = 0, ±1, ... Предположим, что при известном состоянии ξ (t) = k на следующем шаге система переходит в состояние ξ (t+1) = j с условной вероятностью

$p_{kj} = P(\xi (t+1) = j | \xi (t) = k)$ ... (2)

независимо от ее поведения в прошлом, точнее, независимо от цепочки переходов (1) до момента t:

$P(\xi (t+1) = j | \xi (0) = i, ..., \xi (t) = k) = P(\xi (t+1) = j | \xi (t) = k)$ при всех t, k, j .(3) - марковское свойство.

Такую вероятностную схему называют однородной цепью Маркова со счетным числом состояний - ее однородность состоит в том, что определенные в (2) переходные вероятности p_{kj}, $\sum_j p_{kj} = 1$, k = 0, ±1, ..., не зависят от времени, т.е. $P(\xi (t+1) = j | \xi (t) = k) = P_{ij}$ - матрица вероятностей перехода за один шаг не зависит от n. Ясно, что P_{ij} - квадратная матрица с неотрицательными элементами и единичными суммами по строкам. Такая матрица (конечная или бесконечная) называется стохастической матрицей. Любая стохастическая матрица может служить матрицей переходных вероятностей.

Модели марковского типа лучше всего использовать для прогнозирования потребностей в рабочих местах в различных отраслях экономики. При этом обычно изучается структура рабочих мест в отраслевом разрезе. Анализ статистики рабочих мест ведущих отраслей промышленности г. Новороссийска за ряд лет показывает, что вся их структура в отраслевом разрезе из года в год меняется. Это изменение происходит под влиянием большого количества факторов, многие из которых трудно учесть. Задача заключается в том, чтобы описать процесс изменения структуры рабочих мест и показать возможность осуществления прогноза на основе марковской модели.

Из сути изучаемого явления вытекает, что все его составляющие, выраженные в относительных величинах, являются положительными числами и в сумме дают единицу, что позволяет расценивать их как аналог вероятностей. Отсюда очевидный подход - составление вероятностной прогнозной модели. Одна из простейших моделей - марковская цепь с фиксированными матрицами перехода.

Модели марковского типа могут применяться при условии, что известны конкретные методы получения матрицы переходных вероятностей. Обычно известна только статистика распределения рабочих мест по отраслям экономики. На основе этих распределений вычисляются так называемые вероятности перехода. Способ вычисления вероятностей зависит от вида представленных данных. (2 с., 65)

Рассмотрим модель марковского типа применительно к городу Новороссийск.

Возьмем пять основных отраслей по городу Новороссийску: промышленность (обозначим ее условно A), транспорт (B), строительство (C), прочее (D), безработные (E).

На основе статистических данных автором была составлена матрица движения трудовых ресурсов по отраслям г. Новороссийска в течение ряда лет и определены их коэффициенты.

Матрица векторов переходов трудовых ресурсов из одной отрасли в другую представлена в таблице 3.

Учитывая правило умножения независимых событий, получим, что искомая вероятность исчис-

ляется по формуле

$P(C \rightarrow B) = P(CA)*P(AB) + P(CB)*P(BB) + P(CC)*P(CB) + P(CD)*P(DB) + P(CE)*P(EB);$

И равна: 0.2176

Таблица 1

Распределение трудовых ресурсов по отраслям (тыс. чел.)

Отрасли	Годы				
	2000	2001	2002	2003	2004
1	2	3	4	5	6
Промышленность (A)	17,8	18,7	18,1	18,4	14,7
Транспорт (B)	22	25,8	25,5	25,7	25,7
Строительство (C)	5,2	5,3	6,4	6,9	7,1
Прочее (D)	40,4	40,6	38,5	48,6	49,2
Безработные (E)	1,167	1,061	1,394	0,958	1,027

Таблица 2

Матрица движения трудовых ресурсов по отраслям в 2000-2004 гг. (тыс. чел.)

	A	B	C	D	E	Года
1	2	3	4	5	6	7
A	1,6	2,4	0,6	2,8	0,6	2000
	1,5	0,9	0,5	0,8	0,8	2001
	1,2	0,7	0,6	0,6	0,2	2003
	1,3	0,8	0,4	0,9	0,5	2004
B	0,9	1,6	0,7	3,6	0,4	2000
	0,8	1,5	0,4	1,0	0,6	2001
	0,9	1,8	0,6	1,9	0,8	2002
	0,7	1,4	0,5	1,8	0,6	2003
	0,8	1,5	0,4	1,5	0,5	2004
C	1,2	1,1	0,8	1,2	0,4	2000
	0,9	1,0	0,6	1,4	0,6	2001
	0,8	1,2	0,7	1,5	0,3	2002
	0,7	1,1	0,5	1,7	0,4	2003
	0,8	1,3	0,8	1,8	0,5	2004
D	1,2	0,9	0,7	1,6	0,2	2000
	1,1	1,8	0,5	1,7	1,1	2001
	0,9	1,9	0,4	1,8	0,7	2002
	1,0	1,4	0,6	1,7	0,9	2003
	1,1	1,5	0,3	1,9	0,5	2004
E	0,2	0,4	0,5	1,6	0,8	2000
	0,3	0,6	0,4	0,9	0,9	2001
	0,2	0,2	0,6	1,1	0,7	2002
	0,4	0,3	0,7	0,8	0,8	2003
	0,4	0,2	0,3	1,0	1,0	2004

Таблица 3

Матрица векторов переходов трудовых ресурсов из одной отрасли в другую

A	B	C	D	E
2	3	4	5	6
A→A→A	B→A→A	C→A→A	D→A→A	E→A→A
A→B→A	B→B→A	C→B→A	D→B→A	E→B→A
A→C→A	B→C→A	C→C→A	D→C→A	E→C→A
A→D→A	B→D→A	C→D→A	D→D→A	E→D→A
A→E→A	B→E→A	C→E→A	D→E→A	E→E→A
A→A→B	B→A→B	C→A→B	D→A→B	E→A→B
A→B→B	B→B→B	C→B→B	D→B→B	E→B→B
A→C→B	B→C→B	C→C→B	D→C→B	E→C→B
A→D→B	B→D→B	C→D→B	D→D→B	E→D→B
A→E→B	B→E→B	C→E→B	D→E→B	E→E→B
A→A→C	B→A→C	C→A→C	D→A→C	E→A→C
A→B→C	B→B→C	C→B→C	D→B→C	E→B→C
A→C→C	B→C→C	C→C→C	D→C→C	E→C→C
A→D→C	B→D→C	C→D→C	D→D→C	E→D→C
A→E→C	B→E→C	C→E→C	D→E→C	E→E→C
A→A→D	B→A→D	C→A→D	D→A→D	E→A→D
A→B→D	B→B→D	C→B→D	D→B→D	E→B→D
A→C→D	B→C→D	C→C→D	D→C→D	E→C→D
A→D→D	B→D→D	C→D→D	D→D→D	E→D→D
A→E→D	B→E→D	C→E→D	D→E→D	E→E→D

Полученный результат говорит о том, что если человек стартует из C, то в 22 случаях из 100 он будет в B через два года. Выполнив аналогичные расчёты, мы получим матрицу P2 по переходу по отраслям в два шага и представим в таблице 4.

Таблица 4

Матрица P2 перехода по отраслям в 2 шага

	A	B	C	D	E
A	0.2271	0.2088	0.2038	0.2016	0.1974
B	0.2184	0.2299	0.2176	0.2258	0.2176
C	0.2046	0.2070	0.2048	0.2069	0.1934
D	0.2277	0.2308	0.2250	0.2004	0.2297
E	0.1222	0.1235	0.1488	0.1069	0.1619

Вероятность перехода из C в B за 3 шага рассчитана по формуле 2:

$P(C \rightarrow B) = P(CA)*P(AB) + P(CB)*P(BB) + P(CC)*P(CB) + P(CD)*P(DB) + P(CE)*P(EB)$;

P = 0,22229.

Элементы каждой строки представленной стремятся к некоторым числам. Это говорит о том, что после ряда шагов уже не имеет значение из какой отрасли человек стартует.

Таким образом, в конце третьего шага из отрасли A - приблизительно 21% будут в A, 22,2% будут в B, 20,4% будут в C, 22% будут в D и 12,9% в E.

Таблица 5

Матрица P3 перехода по отраслям в 3 шага

	A	B	C	D	E
A	0,20889	0,20852	0,20813	0,19660	0,20794
B	0,22234	0,22248	0.22229	0,20947	0,22232
C	0,20431	0,20433	0,20401	0,19249	0,20387
D	0,22186	0,22180	0,19198	0,20927	0,22191
E	0,12928	0,12937	0,13038	0,12205	0,13053

Таким образом, можно прогнозировать потребность в новых рабочих мест по отраслям на перспективу. В качестве примера возьмем строительную отрасль г. Новороссийска.

Из С в А,В,Д,Е

0,5*0,18+0,52*0,2+0,5*0,18+0,5*0,18=0,374 тыс. чел.

Из А, В, Д, Е в С

0,88*0,19 +1,14*0,2+1,52*0,2+0,44*0,15=0,565 тыс. чел

Количество ушедших людей из строительства возьмем со знаком минус, а пришедших в строительство со знаком плюс

0,565-0,374=0,191 тыс. чел

Следовательно, потребность в создании новых рабочих мест в строительстве в 2005 году составило 191 человек.

Прогноз на 2007 год для строительной отрасли г. Новороссийска будет выглядеть следующим образом:

Из строительства (С) в А, В, D, Е:

0,5*0,21+0,52*0,22+0,5*0,19+0,5*0,13=0,105+0,124+0,095+0,065=0,389тыс.чел.

Из А,В,D,Е в С:

0,88*0,2+1,14*0,2+0,52*0,019+0,44*0,2=0,176+0,228+0,099+0,088=0,591тыс.чел

Разница притока и оттока даст количество новых рабочих мест в строительной отрасли г. Новороссийска:

0,591-0,389=0,212тыс.чел.

Прогнозирование по моделям марковских цепей имеет существенные преимущества по сравнению с прогнозированием другими методами, а именно:

- всякое представление процесса при помощи матриц позволяет регулярно корректировать ошибки по мере уточнения исходных данных и получать более точные результаты;

- имеется возможность количественно определить вероятный неподвижный вектор распределения рабочих мест через большой промежуток времени.

Таким образом, сопоставление основных характеристик движения трудовых ресурсов по ряду отраслей г. Новороссийска выявило неравномерную динамику потоков трудовых ресурсов что, вероятно, объясняется комплексным воздействием множества факторов (социально-экономических, политических, природно-климатических, психологических и др.). Знание динамики и направлений межотраслевого движения трудовых ресурсов позволит точнее оценить состояние местного рынка рабочей силы, а также разрабатывать и осуществлять управляющие воздействия, нацеленные на достижение сбалансированного распределения трудовых ресурсов на рынке рабочей силы г. Новороссийска.

Литература.

1. Власов М.П., Шимко П.Д. Моделирование экономических процессов. Ростов н/Д: Феникс, 2005.

2. Розанов Г.В. Статистическое моделирование развития отрасли. М.: Статистика, 1976.

КРЕЙНИНА О.А.

ФОРМИРОВАНИЕ РЫНКА ЗЕМЕЛЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ В РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Одним из механизмов решения проблемы регулирования отношений собственности на землю является формирование земельного рынка, отвечающего интересам общества и сельских товаропроизводителей. Ликвидация монополии исключительной собственности государства на землю и передача подавляющей массы земель сельскохозяйственного назначения в "частные руки", создала реальные предпосылки для становления рынка земель. Главными из них являются: наличие земли как объекта купли-продажи, продавцов земельных участков и социально-экономическая мотивация их выхода на земельный рынок; платежеспособность покупателя; необходимая рыночная инфраструктура; организационно-правовой механизм оформления сделок; государственное регулирование земельного рынка на федеральном, региональном и местном уровнях.

Сегодня идет процесс становления и развития основных структурных элементов рынка земель сельскохозяйственного назначения. Основополагающими базовыми документами, определяющими этот процесс, являются: Конституция Российской Федерации, Гражданский Кодекс РФ, Земельный кодекс РФ, Федеральные законы: "Об обороте земель сельскохозяйственного назначения", "О государственном земельном кадастре", "О разграничении государственной собственности на землю", "О плате за землю" и ряд других нормативно-правовых актов земельного законодательства Российской Федерации и ее субъектов.

Для выявления общественного мнения о процессах формирования земельного рынка, адаптации сельских жителей Ростовской области к требованиям рынка нами было проведено анкетирование в тридцать одном сельскохозяйственном предприятии Багаевского, Азовского, Заветинского, Неклиновского, Морозовского, Мясниковского, Родионово-Несветайского района (N =295).

В ходе исследования специалистам, рядовым работникам и другим жителям села, которые являются собственниками земельной доли, были заданы вопросы, суть которых можно свести к следующему: какие изменения произошли в сельском хозяйстве в результате приватизации, каково отношение к купле-продаже земли, к свободному обороту земли, как они распорядились земельной долей (сдал в аренду, продал, расширил ЛПХ или КФХ) и другие, всего шестнадцать вопросов.

Распределение полученной выборки собственников земельных долей по полу и возрасту (в выборке участвовало 55% мужчин и 45% женщин) показал наиболее характерный возраст от 40 до 49 лет и относительно низкую долю молодежи (табл. 1).

Таблица 1

Распределение индивидов по возрастным категориям*

Пол	Возраст						Итого, %
	До 24 лет, %	25–29 лет, %	30–39 лет, %	40–49 лет, %	50–59 лет, %	60 и более лет, %	
Мужской	1,39	4,63	12,50	33,33	22,69	25,46	100
Женский	0,57	1,14	14,29	31,43	29,71	22,86	100

*Авторский расчет по результатам анкетирования собственников земельных долей, проведенного в 2005 г

Образовательный потенциал опрошенных распределился следующим образом: 26% имеют среднее профессиональное образование из них около 70% по сельскохозяйственным специальностям, 21% - имеет высшее (или незаконченное высшее) профессиональное образование, около 15% - имеют начальное профессиональное образование и 38% - среднее или неполное среднее. Таким образом, в сельской местности велика доля, неимеющих профессионального образования и относящихся к неквалифицированной рабочей силе. Подавляющая доля - 81% лиц живет в сельской местности с рож-

дения. Жители села, имеющие земельный и имущественный паи в основном работают квалифицированными рабочими или разнорабочими, но велика среди них и доля специалистов, руководителей среднего звена (рис.1). Несущественно отличатся распределение по должностям владельцев только земельных паев, 23% от опрошенных приходится на квалифицированных рабочих, а второе место также занимают специалисты, бригадиры, начальники цехов, мастера их удельный вес составляет 17% (рис.2).

Рисунок 1. Распределение по должностям имеющих земельный и имущественный паи.*

Рисунок 2. Распределение по должностям имеющих земельный пай.*

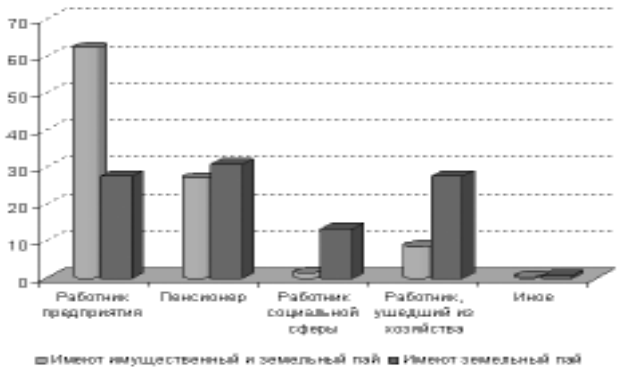


Рисунок 3. Распределение собственников по отношению к работе на предприятии.*
*Авторский расчет по результатам анкетирования собственников земельных долей, проведенного в 2005 г.

Как видно из рисунка 3, основная масса работников предприятия владеет имущественным и земельным паями.

Подавляющее большинство собственников земельных долей (15-49%) находится во владении в основном у пенсионеров, работников социальной сферы и уволившихся из хозяйства и только оставшееся часть у работников предприятия. Большинство собственников (более 90%) получили земельную долю в результате распределения земель колхозов (совхозов), другим (около 10%) она досталась по наследству.

Распределение величины пая в денежной форме показано на рисунке 4. Тестирование не позволяет принять гипотезу о ее нормальном распределении в силу положительной асимметрии и пологости выборочного распределения, а также значений статистик Колмогорова-Смирнова и ?2.

Анализ распоряжения имеющимся паем позволяет сделать вывод о том, что сдали в аренду предприятию в основном лица с неполным средним и средним профессиональным образованием, хотя распределение в этом случае близко к равномерному. Сдали в аренду частным лицам в основном лица имеющие среднее и высшее профессиональное образование. Продали предприятию - лица со средним и неполным средним образованием. Продали частным лицам - лица с высшим и средним образованием. Расширили КФХ или ЛФХ - лица с профессиональным образованием. Следует отметить, что с повышением уровня образования распоряжение земельным паем смещается в сторону взаимодействия владельцев с частными собственниками (сдача в аренду, продажа, организация собственного КФХ).

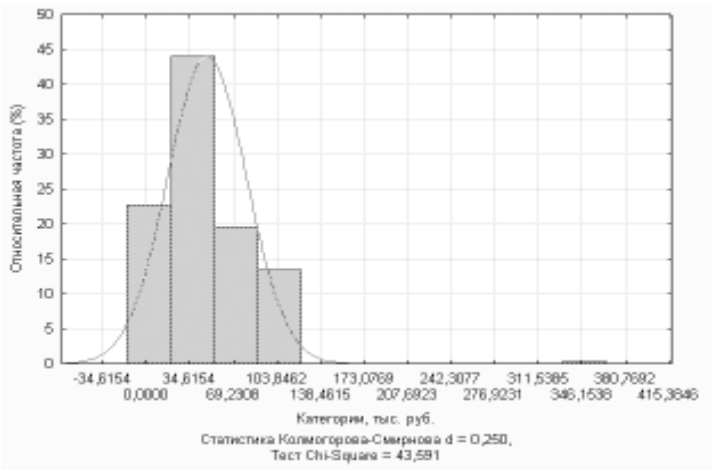


Рисунок 4. Распределение величины земельного пая в денежной форме .

Около 53% респондентов получили что-либо в качестве дивидендов на свой имущественный пай или акции по итогам года, причем 68% из них это позволило улучшить материальное положение, 63% - повысить заинтересованность в результатах труда, 60% -реально считать себя совладельцем предприятия. Таким образом, мотивационные итоги приватизации в сельском хозяйстве имеют явно положительный характер.

Сдавшие в аренду свой земельный пай получили по итогам года от 600 до 5000 руб. арендной платы (таких индивидов 2% в выборке), в среднем - 2867 руб. Остальные получили арендную плату в натуральной форме - зерном, подсолнечником или другой продукцией. В среднем их доход составил зерном - 1160 кг, подсолнечником - 137 кг, маслом подсолнечным -16,7 кг.

После принятия Закона "Об обороте земель сельскохозяйственного назначения" купили земельные доли 2,5% опрошенных, причем их средний размер составил 29 га при максимальном значении 90 га и минимальном - 5 га. Подавляющее большинство из них - лица с высшим профессиональным образованием положительно ответившие на вопрос об отношении к купле-продаже земли.

Построим модель множественного выбора для изучения факторов, влияющих на отношение индивидов к купле-продаже земли.

Таблица 2
Распределение по распоряжению паем и уровню образования

Распоряжение паем	Высшее, %	Среднее профессиональное, %	Начальное профессиональное, %	Среднее, %	Неполное среднее, %	Всего, %
Сдал в аренду предприятию	18,12	25,84	14,09	14,77	27,18	100
Сдал в аренду частному лицу	24	32	18	12	14	100
Продал предприятию	10	0	20	30	40	100
Продал частному лицу	33,33	11,11	11,11	33,33	11,11	100
Расширил ЛПХ	100	0	0	0	0	100
Расширил КФХ	55,56	33,33	11,11	0	0	100

Предположим, что принимающий решение индивид стоит перед выбором S альтернатив, s = 0, ... , S-1. Предполагается, что выбор делается на основе функции полезности u(s). В линейной модели u(s) = $z_s \alpha_s$, где z_s - матрица факторов, α_s - неизвестные параметры. Обычно есть также факторы, не отраженные в z_s из-за их ненаблюдаемости, которые тоже влияют на полезность.

Такие характеристики представлены случайной ошибкой: u(s) = $z_s \alpha_s + \varepsilon_s$. При этом x выбирается равным s, если u(s) > u(t) $\forall s \neq t$. В самой простой модели принимается, что ошибки ε_s подчинены распределению экстремального значения (распределение Вейбулла) и независимы между собой. Распределение экстремального значения в стандартной форме имеет функцию распределения F(y) = $e^{-e^{-y}}$. Распределение экстремального значения обладает следующими важными для рассматриваемой модели свойствами: максимум нескольких величин, имеющих распределение экстремального значения, также имеет распределение экстремального значения, а разность двух величин, имеющих распределение экстремального значения, имеет логистическое распределение.

Используя эти свойства, можно вывести, что в данной модели

$$\Pr(x = s) = \frac{e^{z_s \alpha_s}}{\sum_{t=0}^{S-1} e^{z_t \alpha_t}} \qquad (1)$$

Эта модель называется мультиномиальным логитом или моделью множественного выбора [1, с. 285]. Относительно функций $z_s \alpha_s$ обычно делаются какие-либо упрощающие допущения, например, что факторы для всех альтернатив одни и те же, т.е. u(s) = $z \alpha_s + \varepsilon_s$, или что функция имеет один и тот же вид, коэффициенты в зависимости от s не меняются, а меняются только факторы, определяющие выбор, т.е. u(s) = $z_s \alpha + \varepsilon_s$. В первом случае z можно интерпретировать как характеристики индивида, принимающего решение. Это собственно мультиномиальный логит. Во втором случае zs можно интерпретировать как характеристики s -ой альтернативы. Этот второй вариант называют условным логитом. Можно предложить модель, которая включает оба указанных варианта. Обозначим через w характеристики индивидуума, а через z_s характеристики s-ой альтернативы (в том числе те, которые специфичны для конкретных индивидов). В такой модели $z_s \alpha + w\delta_s + \varepsilon_s$ и вероятности вычисляются по формулам:

$$\Pr(x = s) = \frac{e^{(z_s \alpha + 2 w \delta_s)}}{\sum_{t=0}^{S-1} e^{(z_t \alpha + w \delta_t)}}$$

Заметим, что в этой модели есть неоднозначность. В частности, если прибавить к коэффициентам δ_s один и тот же вектор Δ - это все равно, что умножить числитель и знаменатель на $e^{(w\Delta)}$. Таким образом, для идентификации модели требуется какая-либо нормировка векторов δ_s. Можно, например, положить $\delta_0 = 0$.

Для оценки модели используется метод максимального правдоподобия. Пусть (x_i, z_{i0}, …, $z_{i,S-1}$, w_i), i = 1, …, N - имеющиеся наблюдения. Обозначим

$$p_{is}(\alpha,\delta) = \Pr(x_i = s) = \frac{e^{z_{is}\alpha + w_i\delta_s}}{\sum_{t=0}^{S-1} e^{z_{it}\alpha + w_i\delta_t}}.$$

Тогда логарифмическая функция правдоподобия имеет вид

$$\ln L(\alpha,\delta) = \sum_{s-0}^{S-1} \sum_{i:x_i=s} \ln p_{is}(\alpha,\delta).$$

На основе x_i можно ввести набор фиктивных переменных d_{is}, таких что

$$d_{is} = \begin{cases} 1, x_i = s \\ 0, x_i \neq s \end{cases}$$

В этих обозначениях функция правдоподобия приобретет вид

$$\ln L(\alpha,\delta) = \sum_{i=1}^{N} \sum_{s-0}^{S-1} d_{is} \ln p_{is}(\alpha,\delta). \qquad (2)$$

Выберем в качестве факторов категориальную переменную образования educat (1 - высшее, …, 5 - неполное среднее), возраста agecat (1 - до 24 лет, …, 6 - старше лет), стаж проживания в сельской местности clive (1 - с рождения, …, 4 - до 5 лет), категория индивида по отношению к предприятию, частью собственности которого он владеет по ответу на 9-й вопрос анкеты sobstvq9 (1 - работает на предприятии, …, 5 - иное), размер пая в рублях pay_rub, способ распоряжения паем по ответу на 11-й вопрос анкеты use (1 - сдал в аренду предприятию или частному лицу, 2 - продал, - расширил ЛПХ или КФХ), агро-климатическая зона site (1 - Северо-Западная, 2 - Северо-Восточная, 3 - Центральная, 4 - Приазовская, 5 - Южная, 6 - Восточная). Такой выбор факторов был обусловлен их высокой корреляцией с зависимой переменной выбора отношения к купле-продаже земли, а также их ключевой ролью по нашему мнению. Построим модель (1) методом максимального правдоподобия, максимизируя (2) и используя пакет прикладных программ Stata. В качестве базисной категории примем ответ на вопрос об отношении к купле-продаже земли как "мне все равно". Результаты оценок коэффициентов модели приведены в таблице 3.

В таблице 3 даны значения коэффициентов. Робастные стандартные ошибки в круглых скобках. Уровни значимости: * 10% уровень, ** 5% уровень, *** 1% уровень. Базисная группа: отношение равнодушия к купле-продаже земли.

Величина пая в денежном выражении влияет положительно на выбор обеих альтернатив по сравнению с базисной, что может быть проинтерпретировано как большая вероятность определенности в отношении оборота земли с увеличением стоимости пая: чем больше стоит земля в собственности, тем менее равнодушным оказывается индивид в своем отношении к возможности ее купли-продажи. Отметим, что переменная стажа проживания в сельской местности оказалась незначимой для всех альтернатив. Переменная агроклиматических зон не значима при выборе второй альтернативы об отрицательном отношении к купле-продаже земли, что позволяет сделать вывод о возможной терпимости сельского населения к свободному обороту земли.

Проведенное анкетирование показало, что 82% респондентов предпочитают сдавать земельную долю в аренду предприятию, в котором находится земельная доля, 10% сдавать в аренду частному лицу (фермеру), продали 4%, расширили ЛПХ 2%, расширил КФХ 2%.

Таблица 3
Оценки коэффициентов мультиномиальной логистической модели выбора*

Распоряжение паем	Высшее, %	Среднее профессиональное, %	Начальное профессиональное, %	Среднее, %	Неполное среднее, %	Всего, %
Сдал в аренду предприятию	18,12	25,84	14,09	14,77	27,18	100
Сдал в аренду частному лицу	24	32	18	12	14	100
Продал предприятию	10	0	20	30	40	100
Продал частному лицу	33,33	11,11	11,11	33,33	11,11	100
Расширил ЛПХ	100	0	0	0	0	100
Расширил КФХ	55,56	33,33	11,11	0	0	100

*Авторский расчет по результатам анкетирования собственников земельных долей, проведенного в 2005 г.

Таким образом, в целом выявлен положительный характер мотивационных итогов приватизации в сельском хозяйстве, отношение к купле-продаже земли у лиц с более высоким уровнем образования. Отрицательное отношение к купле-продаже земли прослеживается у лиц старшего возраста, а также, сдавших свой пай в аренду.

Литература.

1. Елисеева И.И., Юзбашев М.М. Общая теория статистики. М.: Финансы и статистика, 2000.

ГОНЧАРОВА О.В.

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОГО КАПИТАЛА НАЦИОНАЛЬНЫХ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ

Мировая экономика перенасыщена деньгами, финансовые рынки явно перегреты. Активы от нефти до недвижимости дорожают по всему миру, провоцируя ожидания финансового кризиса, когда перегретые рынки смогут всерьез обжечь всю мировую экономику. Причиной мирового денежного изобилия является, по нашему мнению, мягкая денежная политика, которой в последние годы придерживаются центральные банки ведущих стран мира, и высокий уровень организационного капитала страховых компаний. Вследствие низких ставок заимствования становятся дешевыми кредитные ресурсы, а разнообразные организационно-финансовые модели размещения рисков обеспечивают развитие очень свободной денежной политики.

В последнее время в роли крупных поставщиков денег на мировой финансовый рынок стали выступать страны-экспортеры, как дорогого сырья, так и товаров, пользующихся растущим спросом потребителей по всему миру. На первый взгляд глобализация способствует развитию и укреплению финансовых институтов, но у дешевизны финансовых ресурсов есть и обратная связь: все большее количество "горячих" денег работает на спекулятивных рынках. Причем под давлением избыточной ликвидности спекулятивными становятся все новые и новые рынки финансовых услуг. Страховые институты не способны в условиях высокой неопределенности финансовой глобализации контролировать риски спекулятивного капитала. Для управления финансовыми рисками необходим высокий уровень развития организационно-финансового капитала страховых компаний.

Низкий уровень капитализации российских страховых компаний и неразвитость организацион-

ного капитала относятся к институциональным конкурентным недостаткам национального рынка финансовых услуг, потому что рынок страхования очень консервативен. Страховой сегмент национального финансового рынка одним из первых начал реформироваться под интеграцию в глобальное финансовое пространство и вступление России в ВТО.

У российских страховщиков позиции по развитию корпоративного управления, формированию ядра передовых стандартов ведения бизнеса, укреплению конкурентоспособности финансовых операторов только складываются. Российский финансовый бизнес готов принять стратегическое участие в реализации приоритетных национальных проектов, выработке новой финансовой политики, обеспечивающей повышение роли национального бизнеса во внешнеэкономической деятельности, реформировании социального страхования, пенсионного обеспечения и других важнейших направлениям экономической и социальной политики.

У российского финансового бизнеса взаимопонимание по стратегическим целям и задачам развития страны с властью складывается медленно, еще предстоит выстроить механизмы их технологичного воплощения в жизнь с министерствами, ведомствами, региональными властями. И для этого нужно будет приложить немало усилий. Национальным операторам рынка финансовых услуг для формирования организационного капитала необходима развитая институциональная инфраструктура, широкая линейка финансовых и инвестиционных инструментов, эффективное правовое государство.

Поэтому российский финансовый бизнес заинтересован в реализации административной реформы, ориентированной на создание новых структур, на повышение эффективности государственного управления, в реформировании судебной системы и правоохранительных органов. Модернизация экономики и выращивание национальных институтов - важное условие укрепления института предпринимательства, поэтому важно, чтобы законодательная и правоприменительная практика учитывали долгосрочность экономических процессов.

Национальный бизнес заинтересован в том, чтобы также как и в случае с Общественной палатой в законодательстве была закреплена норма, повышающая статус экспертизы правительственных решений со стороны общественных организаций бизнеса. Необходимо, чтоб законы, касающиеся принципиальных вопросов экономической деятельности, вступали в действие с учетом отлагательного срока, необходимого для адаптации к ним бизнеса и изучения вопросов и последствий правоприменения.

Необходимо найти решение и по альтернативным механизмам прямого действия законов, когда исполнительная власть по ряду причин опаздывает с принятием норм, развивающих положения ранее принятых законодательных актов. Исключительно актуально для бизнеса упорядочение практики и сокращение сроков подготовки разъяснений по толкованию законодательства. Да, и толкования различных ведомств, например, Минфина и ФНС по одному и тому же вопросу часто различаются.

Российский страховой рынок очень перспективный, низко концентрированный по финансовому и информационному капиталу, следовательно, привлекательный для реализации стратегии роста с токи зрения иностранных страховых компаний. Крупная западная компания с хорошими технологиями и хорошей репутацией может его захватить полностью с относительно небольшими издержками. Глава Федеральной службы страхового надзора (ФССН) Илья Ломакин-Румянцев отмечает, что "иностранному капиталу достаточно 25 млн долларов, чтобы установит контроль над российским страховым рынком" [1, с. 34].

Под давлением иностранных операторов, правительство России постепенно раскрывает рынок. При этом у иностранных страховщиков есть серьезное преимущество - высокий уровень развития организационного капитала, опыт функционирования на рынке и высокий уровень капитализации ? это устойчивые позиции в глазах российских страхователей, особая экономическая роль, сложившиеся и надежные взаимоотношения с правительствами, с законодателями. Следует разделять, на наш взгляд, институциональные инструменты, обеспечивающие выход российской компании на иностранный рынок и приход транснациональных страховых операторов в Россию.

Согласно синергетической концепции развития финансового рынка, для России паритетными были бы условия, при которых российским страховым компаниям открывают все. Сегодня говорить о том, что Россия перед вступлением в ВТО формулирует какие-то паритетные обязательства по взаимодействию национальных и иностранных страховщиков, можно очень условно. У многих российских компаний нет кредитной истории, нет четко прописанной миссии, неконкурентоспособным является организационный капитал, большинство компаний сегодня проходят лишь стадию инжиниринг-

говой модернизации.

Роль страхового бизнеса в современном мире финансов многогранна и неоднозначна. Например, страховой сектор в США со времен Великой депрессии не является изолированным от корпоративной среды и потому его предназначение в структуре крупных корпораций и их корпоративных сетей часто сводится далеко не только к классической страховой работе. Стремясь замкнуть вертикально и горизонтально интегрированные финансовые цепочки, транснациональные корпорации стараются перейти на "натуральное хозяйство", когда основная масса потребностей, возникающих внутри их корпоративной сети, удовлетворяется в рамках этой же сети.

В условиях глобализации финансовых отношений развитие сети дочерних компаний ограничивается спросом со стороны других структурных подразделений и аффилированных компаний на системы риск-менеджмента. В Японии, например, страховых миноритариев называют "страховым флотом", миноритарное участие автоматически приводит к попаданию представителей крупных страховщиков на ключевые посты в органах управления крупных промышленных корпораций.

Перспективы капитализации, технологического роста и сетевого развития национальных компаний при открытии страхового рынка в условиях глобализации резко усложняются. Формирование организационного капитала происходит медленно вследствие недостаточного опыта риск-менеджеров и андеррайтеров управления финансовыми и инвестиционными рисками и ограниченности инструментов их оценки. Институционализация страхового рынка - это совместная деятельность экономических агентов по управлению рисками, упорядоченная институтами. Каков бы ни был фактор, оказывающий воздействие на процесс совместной деятельности людей и его результаты, он действует через институты и благодаря институтам. Страховые отношения в национально-государственном образовании выступают как многоуровневая система риск-менеджмента.

Формирующиеся на постсоветском пространстве национальные страховые рынки функционируют во многом иначе, нежели рынки в развитых странах. В чем причины этих различий и как сформировать институциональный механизм устойчивого развития российского рынка, адаптирующий развитие национальных институтов к условиям глобальной экономики?

Во-первых, неолиберальная модель страхового рынка не является классическим рынком свободной конкуренции. Более того, рынок - лишь составная часть капитализма. Во-вторых, механизм развития отраслевых глобальных рынков нельзя однозначно рассматривать в качестве универсальной модели институционального механизма, обеспечивающего устойчивое развитие национального рынка и рентабельность бизнеса национальных операторов. Иначе говоря, на глобальном уровне сейчас отсутствуют многие предпосылки для формирования цивилизованного классического рынка, для действия тех закономерностей, которыми привыкли оперировать экономисты.

Во-вторых, высокая степень десубъективизации основного числа граждан страны как участников экономических процессов, значительная степень подконтрольности финансовых институтов финансово-политическим структурам способствовали формированию "экономических провалов" и деформации рыночных отношений. Причиной таких деформаций в экономическом развитии общества является не только уход государства от регулирования экономикой, но и противоречивое воздействие глобализации на развитие национальных рынков.

Современное российское государство следует рассматривать как систему финансово-политических институтов, аккумулирующих финансово-промышленный капитал и имеющих своих представителей в органах власти различного уровня. Опыт постсоциалистической трансформации не содержит фактов самозарождения рыночных финансового сектора без регулируемого государственного воздействия. Существенным фактором, определяющим отрицательную динамику трансформационных преобразований всей хозяйственной системы, является формирование в России неэффективных страховых институтов как формальных, так и неформальных. Именно поэтому преобразования, эффективно протекающие на большинстве страховых рынках Восточной Европы, медленно и с рядом ограничений реализуются в России.

Из факта присутствия в экономике рыночных институтов совсем не следует, что российская экономика стала рыночной. Финансовые институты в российской экономике носят еще формальный характер, а реальные финансовые контракты реализуются с высокой долей составляющей деструктивных схем. Вместе с тем, если государство отстраняется от активной роли в моделировании институтов на рынке финансовых услуг, а принимает на себя лишь роль крупного игрока на этом рынке, то наполнение финансовых институтов реальным содержанием может быть не только замедленно, но и

деформировано.

Особенностью развития системы страховых отношений в посткризисной экономике России, по нашему мнению, является ее удаленность от объективных интересов основных субъектов этих отношений: страхователей, страховщиков и государства. Одной из основных причин этого является неразвитость методологического инструментария исследования экономических основ функционирования страхового бизнеса, позволяющего определить основные закономерности и условия воспроизводства национального страхового капитала в современных условиях, а также ограниченность действующего институционального механизма управления страховым бизнесом.

Только преодоление институциональных барьеров и целенаправленная трансформация имитационных финансовых норм в классические институты финансового рынка снимет ограничивающие факторы развития с российских финансовых операторов, снизит риск внеконтрактного поведения экономических агентов, обеспечит страхуемость рисков ответсвенности.

Отсутствие организационно-экономических инструментов, направленных на рост информационного и организационного капитала страховых компаний, немногочисленность системных исследований состояния инфраструктуры национального страхового рынка и стратегии развития экономических отношений в страховой сфере приводит к деформации правового и экономического пространства страхового рынка. Регулирующие меры и законотворчество в области страхования превращается в процесс разработки и принятия нормативных актов, не в полной мере отвечающих потребностям рынка.

Причины складывающейся ситуации многогранны. Определенную роль сыграло отставание в развитии национальной инфраструктуры финансового рынка от проводимых реформ в системе финансовых отношений. Несмотря на то, что 2005 г. оказался рекордным по выходу российских компаний на IPO (Initial Public Offering (IPO) – сделанное впервые публичное предложение инвесторам стать акционерами компании. Это сложный комплекс организационных, юридических и финансовых процедур, в котором кроме самой компании и потенциальных инвесторов задействованы множество посредников) - состоялось 13 размещений, в результате которых компании-участницы "подняли" с рынка акционерного капитала около 5 млрд долларов инвестиций - больше, чем за все предыдущие годы, для инвесторов - нерезидентов российский рынок акций в основном остается оффшорным рынком, использующим нестандартную учетную систему, несущую в себе элементы нерыночного риска, связанного с учетом прав собственности на ценные бумаги. Несовершенство инфраструктуры сказывается на повышенных транзакционных издержках по проведению сделок на рынке финансовых услуг.

Российское государство поставило перед собой цель - до 2008 г. превратить национальный финансовый рынок в один из главных механизмов реализации инвестиционных программ корпоративного сектора, с одновременным созданием условий для эффективного инвестирования частных накоплений и средств обязательных накопительных систем. Это означает сформировать высокий уровень сопровождения инвестиционных, финансовых, кредитных рисков с учетом нового качества организационного капитала страховых компаний.

Исходя из указанной цели, страховым компаниям и кредитно-финансовым институтам, как и другим финансовым операторам национального рынка необходимо решить следующие задачи:

- обеспечить снижение транзакционных издержек привлечения капитала на российском финансовом рынке путем развития конкурентоспособных институтов инфраструктуры фондового рынка;

- обеспечить снижения уровня нерыночного инвестиционного риска на российском финансовом рынке путем обеспечения должной защиты прав и законных интересов инвесторов;

- содействовать формированию отечественного розничного инвестора путем развития коллективных форм сбережений и обеспечение должных принципов их инвестирования;

- осуществить реформу правового регулирования финансирования, направленную на ликвидацию экономически не обоснованных регулятивных препятствий в сфере развития рынка и создание условий для учета интересов профессиональных участников рынка, инвесторов и эмитентов при формировании политики регулирования финансового рынка.

По нашему мнению, одним из факторов ограничивающих решение указанных задач, является отсутствие механизма приведения уже существующих законов в действие, эффективность осуществляемой в последнее время реформационной деятельности оказалась ниже ожидаемой, что является характеристикой преобладания в российской страховой системе административных возможностей над законом. В условиях трансформации финансовая система определяет состояние экономики, которую

можно определить как самый влиятельный фактор, ограничивающий динамику трансформации страховых отношений.

В рамках существующей системы распределения функций и полномочий по регулированию, надзору и контролю на финансовом рынке не обеспечивается принцип единства регулирования. Регулирование, контроль и надзор в отношении небанковских организаций финансового рынка в основном осуществляется Федеральной службой по финансовым рынкам. В то же время контроль и надзор в отношении страховых организаций осуществляется Федеральной службой страхового надзора, выработка государственной политики и нормативно-правовое регулирование в области страховой деятельности и инвестирования средств пенсионных накоплений - Министерством финансов Российской Федерации, контроль и надзор в области банковской деятельности - Центральным банком Российской Федерации.

Особенностью регулирования финансового рынка является неразрывность процессов правоустановления и правоприменения, поскольку сложность объекта регулирования и потенциально высокий уровень системных рисков, которые сосредоточены в сфере финансового рынка, требуют оперативного и четкого реагирования на результаты контрольно-надзорных мероприятий при разработке правоустанавливающих норм.

Мировой опыт показывает, что наиболее эффективны системы регулирования, обеспечивающие привлечение в штат регулятора высококвалифицированных специалистов из числа профессиональных участников рынка, инвесторов и эмитентов. В ряде стран решение проблемы вовлечения в процесс регулирования наиболее квалифицированных и представляющих широкий круг интересов финансового рынка специалистов достигается путем создания органов регулирования, в которых существует особый порядок назначения руководящих должностных лиц, коллегиальную форму управления и достаточно гибкую стимулирующую систему финансирования.

Главная цель реформы регулирования российского финансового рынка - существенно повысить эффективность функционирования регулятора финансового рынка и уровень объективности его решений на основе внедрения этих общепринятых принципов. Необходимо проработать вопрос об объединении в рамках данного органа полномочий по нормативно-правовому регулированию, контролю и надзору на всех секторах финансового рынка. Одновременно следует рассмотреть вопрос о создании национального совета по финансовому рынку, возложив на него такие межведомственные координирующие функции, как: утверждение основных направлений деятельности органа, осуществляющего регулирование финансового рынка и представление в Правительство Российской Федерации ежегодного доклада о результатах и оценке его деятельности. Национальный совет по финансовому рынку может быть сформирован, например, в рамках установленных квот Президентом Российской Федерации, Правительством Российской Федерации, палатами Федерального Собрания Российской Федерации и Центральным банком Российской Федерации.

Законодательство Российской Федерации о рынке ценных бумаг предусматривает осуществление регулирования и надзора за финансовым рынком государственными органами исполнительной власти, предоставляя саморегулируемым организациям право вводить свои собственные стандарты и требования, дополняющие нормы регулирования, установленные государством. В рамках такой системы повышение роли саморегулирования на финансовом рынке может идти по нескольким направлениям.

Во-первых, целый ряд полномочий по регулированию, которые в настоящее время закреплены за государственным органом исполнительной власти в области финансового рынка, могут по мере укрепления саморегулируемых организаций передаваться под контролем указанного органа этим организациям. Во-вторых, создание коллегиального органа по регулированию финансового рынка, позволит профессиональному сообществу включиться через саморегулируемые организации в практическую деятельность по регулированию финансового рынка.

В целях повышения роли саморегулирования и вовлечения саморегулируемых организаций в процесс регулирования финансового рынка целесообразно проектировать институциональный рост организационного капитала национальных финансовых операторов на основе сетевой составляющей в системе информационно-финансового взаимодействия.

Литература.

1. Ломакин-Румянцев И. Конкурентоспособность российских страховых компаний // Секрет фирмы. 2004. № 12.

МОРОЗОВА А.В.

ПОДХОД ШЕПЛИ К ИЗМЕРЕНИЮ И ДЕКОМПОЗИЦИИ БЕДНОСТИ

Методы разложения агрегированных показателей, представляющих собой результат суммирования нескольких составляющих его показателей, используются во многих областях экономики для определения количественной меры воздействия различных факторов на изучаемое явление. Использование таких методов особенно широко распространено в изучении бедности и неравенства (примеры такого анализа можно найти в работах [2, p. 375–402; 7, p. 331–348; 8, p. 279–300]).

В контексте неравенства дохода, методы разложения позволяют исследователям отличить межгрупповой эффект, возникающий из-за различий в средних доходах между подгруппами (например, мужчинами и женщинами), от внутригруппового эффекта, появляющегося из-за неравенства в пределах подгрупп населения. Методы разложения были развиты также для того, чтобы измерить важность таких компонент дохода как заработок или трансфертные платежи (выплаты населению по программам социального страхования, пособия и льготы).

Несмотря на достаточно широкое распространение, эти процедуры имеют недостатки, связанные с тем, что сложные эконометрические модели должны учитывать характер распределения моделируемого явления. Можно выделить четыре широких категории проблем.

Во-первых, вклад, определенного фактора, не всегда поддаётся ясной интерпретации, либо не может быть строго точна. Вторая проблема с обычными процедурами состоит в том, что они часто имеют ограничения на используемые виды бедности и индексы неравенства. Только некоторые формы индексов позволяют аддитивное разложение вкладов в общую величину бедности или неравенства. Подобные методы, приложенные к другим индексам, требуют введения неясно определенного остатка или термина "взаимодействие", для поддержки идентичности разложения.

Весьма серьезная проблема касается ограничений, наложенных на типы делающих взнос факторов. Чаще всего по подгруппам обрабатываются ситуации, в которых совокупность разделена на основе единственного признака. И при этом нет методов имеющих дело со смесями факторов, например, одновременного разложения по подгруппам (по, скажем, мужчинам и женщинам) и компонентам дохода (скажем, факторному и трансфертному доходам).

Решающее в критике современных методов разложения - то, что отдельные применения рассматриваются как различные проблемы, требующие различных решений. Это - главная причина, по которой невозможно в настоящее время скомбинировать разложение по компонентам дохода и по подгруппам.

Цель данной статьи состоит в том, чтобы рассмотреть решение общей проблемы разложения, которое было предложено А. Шороксом в 1982 г. [6, p. 193-211].

Предлагаемое решение разложения (оценка I) состоит в определении предельной оценки эффекта. Оно заключается в последовательном устранении каждого из делающих взнос факторов, и затем нахождении для каждого фактора среднего числа его предельных вкладов во всех возможных последовательностях устранения. Эта процедура приводит к точному совокупному разложению I в m вкладов.

Предложенное решение основной проблемы разложения сводится формально к эквиваленту оценки Шепли, и упоминается, поэтому как *разложение Шепли* [5]. Процедура Шепли может использоваться во всех областях прикладной экономики всякий раз, когда необходимо оценить относительную важность объясняющих переменных, так как она предлагает объединенную структуру, способную к обработке любого типа разложения.

Рассмотрим статистический индикатор I, чья оценка полностью определена набором m вносящих вклад факторов X_k, пронумерованных как $k \in K, K = \{1, 2, ..., m\}$:

$$I = f\left(X_1, X_2, ..., X_m\right), \qquad (1)$$

где $f(\bullet)$ описывает основу модели.

Предположим, что индикатор I представляет полный уровень бедности или неравенства населения, или изменения в бедности через какое-то время, а фактор X_k - скалярная или векторная переменная.

Поскольку каждый из факторов является или присутствующим или отсутствующим, его удобно характеризовать с помощью *модельной структуры* $\langle K, F \rangle$, в терминах набора факторов (или, более точно, "индексов фактора"), K, и функции $F : \{S \mid S \subseteq K\} \to R$. Также будет удобно принять, что F(o)=0: другими словами, I - ноль, когда все факторы устранены (если F $(\bullet)$ получен из эконометрической модели, это ограничение будет обычно подразумевать, что один из факторов представляет необъясненные остатки. Когда ограничение не удовлетворено автоматически, I можно всегда повторно нормализовать так, чтобы этот фактор измерил "излишек", возникший из-за идентификации факторов).

Разложение $\langle K, F \rangle$ является набором действительных значений C_k, $k \in K$, показывающих вклад каждого из факторов. *Правило разложения* - функция, которая приводит к набору вкладов фактора

$$C_k = C_k(k, F), k \in K \ , \qquad (2)$$

для любой возможной модели $\langle K, F \rangle$.

При построении правила разложения необходимо, чтобы выполнялись некоторые требования.

Первое - разложение должно быть *симметрическим* в смысле, что вклад, назначенный на любой данный фактор не должен зависеть от пути, которым факторы маркированы или внесены в список. Во-вторых, разложение должно быть точно (и аддитивно), так, чтобы

$$\sum_{k \in K} C_k(K, F) = F(K) \ , \text{ для всех } \langle K, F \rangle \ . \qquad (3)$$

Когда условие (3) выполняется, то F(K) отражает долю, приписываемую фактору k в наблюдаемом неравенстве или в бедности.

Также желательно, чтобы вклады факторов могли интерпретироваться наглядным способом. В этом отношении, наиболее естественным является введение правила, которое приравнивает вклад каждого фактора к его предельному воздействию

$$M_k(K, F) = F(K) - F(K \setminus \{k\}), k \in K \ . \qquad (4)$$

Это правило разложения является симметрическим, но не будет обычно приводить к точному разложению.

Вторая возможность состоит в рассмотрении предельного воздействия каждого из факторов в последовательности их устранения. Пусть $\sigma = (\sigma_1, \sigma_2, ..., \sigma_m)$ указывают порядок, в котором удалены факторы. И пусть $S(\sigma_r, \sigma) = \{\sigma_i \mid i \succ r\}$, будет набором факторов, которые остаются после устранённого фактора σ_r. Тогда предельные воздействия задаются

$$\tilde{N}_k^{\sigma} = F(S(k, \sigma) \cup \{k\}) - F(S(k, \sigma)) = \Delta_k F(S(k, \sigma)), k \in K \ , \qquad (5)$$

где

$$\Delta_k F(S) = F(S \cup \{k\}) - F(S), S \subseteq K \setminus \{k\} \ , \qquad (6)$$

есть предельное воздействие фактора k из набора S. Используя тот факт, что $S(\sigma_r, \sigma) = S(\sigma_{r+1}, \sigma) \cup \{\sigma_{r+1}\}$ для r=1,2,...,m-1, мы выводим формулу

$$\sum_{k\in K} C_k^{\sigma} = \sum_{r=1}^{m} C_{\sigma_r}^{\sigma} = \sum_{r=1}^{m}\left[F\left(S\left(\sigma_r,\sigma\right)\cup\left\{\sigma_r\right\}\right)-F\left(S\left(\sigma_r,\sigma\right)\right)\right]$$
$$= F\left(S\left(\sigma_r,\sigma\right)\cup\left\{\sigma_1\right\}\right)-F\left(S\left(\sigma_m,\sigma\right)\right)=F\left(K\right)-F\left(o\right)=F\left(K\right) \qquad (7)$$

Разложение (5) - точно. Однако, оценка вклада, назначенного на любой данный фактор, зависит от порядка, в котором факторы появляются в последовательности устранения σ, так что факторы не рассматриваются симметрично. Эта проблема "зависимости пути" может быть исправлена рассмотрением **m!** возможных последовательностей устранения, обозначенных здесь набором $\sum$, и вычисляющих ожидаемую оценку $C_{\check{e}}^{\sigma}$, когда последовательности в $\sum$ выбраны наугад. Это позволяет выработать правило разложения C^s, задаваемое формулой

$$C_k^S\left(K,F\right)=\frac{1}{m!}\sum_{\sigma\in\Sigma}C_k^{\sigma}=\frac{1}{m!}\sum_{\sigma\in\Sigma}\Delta_k F\left(S\left(k,\sigma\right)\right)=$$
$$\sum_{s=0}^{m-1}\sum_{\substack{S\subseteq K\setminus\{k\}\\|S|-s}}\frac{1}{m!}\sum_{\substack{\sigma\in\Sigma\\S(k,\sigma)=S}}\Delta_k F\left(S\right)=\sum_{s=0}^{m-1}\sum_{\substack{S\subseteq K\setminus\{k\}\\|S|=s}}\frac{\left(m-1-s\right)!s!}{m!}\Delta_k F\left(S\right) \qquad (8)$$

Используя $\pi\left(S,m-1\right)=\left(m-1-S\right)!S!/m!$ для указания подходящей вероятности (• (|S|, |M|) - вероятность случайного отбора поднабора S из M, при условии, что все поднаборы размеров от 0 до |M| одинаково вероятны), уравнения (8) можно выразить более кратко

$$C_k^S\left(K,F\right)=\sum_{S\subseteq K\setminus\{k\}}\pi\left(|S|,|K\setminus\left\{k\right\}|\right)\Delta_k F\left(S\right)=\underset{S\subseteq K\setminus\{k\}}{\varepsilon}\Delta_k F\left(S\right),k\in K \qquad (9)$$

где $\underset{S\subseteq L}{\varepsilon}$ - математическое ожидание, взятое относительно поднаборов L.

Из (7) следует, что $\tilde{N}^{\sigma}$ является точным правилом разложения, рассматривающим факторы симметрично. Кроме того, вклады могут интерпретироваться как ожидаемое предельное воздействие каждого фактора, когда математическое ожидание взято по всем возможным путям устранения.

Выражение (8) соответствует оценке Шепли для кооперативной игры, в которой "продукция" или "излишек" F(K) разделён среди набора K "вкладов" или "агентов" [3]. Применение к дистрибутивному анализу весьма отличается от контекста, в котором оценка Шепли была задумана, и поэтому результатам нужно дать иное толкование. Однако такое применение кажется удобным и подходящим, поэтому будем относиться к (8) как к *правилу разложения Шепли* (некоторые характеристики оценки Шепли могут быть по иному истолкованы в существующей структуре. Например, (8) - единственное симметрическое и аддитивное правило разложения, которое по каждому k приводит к вкладам C_k(K,F), которые зависят только от набора предельных эффектов $\Delta_k F\left(S\right)|\, S\subseteq K\setminus\left\{k\right\}$, касающихся фактора k (Young, 1985)).

Для того чтобы проиллюстрировать, как разложение Шепли работает практически, рассмотрим одно из простых приложений к анализу бедности - разложение индексов бедности.

При назначении вкладов по подгруппам населения такие индексы позволяют написать полную степень бедности, P

$$P = \sum_{k=1}^{m} v_k P_k \quad , \qquad (10)$$

где v_k и Pk соответственно указывают долю населения и уровень бедности в k-ой подгруппе, $k \in K = \{1, 2, ..., m\}$.

Индексы с этим свойством - особенное семейство мер, предложенных Фостером, Гриром и Торбеком [1, p. 761-765]. В настоящее время они обычно используются для того, чтобы изучить как различия по регионам, размерам домашнего хозяйства, возрасту, и образованию отражаются на вносимом ими вкладе в полный уровень бедности.

Во многих отношениях, это - самое простое и наиболее четкое применение методов разложения. Предположим, например, что население разделено на т регионов. Тогда фактор k может интерпретироваться как "бедность в пределах региона k ", и соответственно интересующий нас вопрос - вклад, который этот фактор делает в бедность по стране в целом. Принимая во внимание сказанное выше, модельная структура $\langle K, F \rangle$ определена как

$$F(S) = \sum_{k \in S} v_k P_k \qquad (11)$$

так $\Delta_k F(S) = v_k P_k \cdot 4; O \cdot 2A5E \cdot S \subseteq K \setminus \{k\}$ (12)

Начиная с устранения бедности в k-ом регионе, совокупная бедность уменьшается на величину $v_k P_k$ независимо от порядка, в котором рассматриваются регионы. Это следует из (4) и (9). Эти оценки приводят и к первым округлённым предельным эффектам и к пределам (условиям) в разложении Шепли. Другими словами

$$C_K^S(K, F) = M_k(K, F) = v_k P_k, k \in K \qquad (13)$$

Неудивительно, что это распределение вкладов бедности по подгруппам населения точно согласуется с обычной практикой.

Более сложная ситуация возникает, если мы желаем выполнить одновременное разложение больше чем по одному признаку. Фактически в настоящее время нет никакой признанной процедуры для рассмотрения этой проблемы. Предположим, например, что население подразделено на m_1 регионов индексированных К и m_2 возрастных групп индексированных L. Это приводит к общему количеству m1m2 ячеек регион - возраст, которые, если рассматриваются отдельно, могут быть, как и прежде назначенными вкладами. При этом уравнение (10) заменится на

$$P = \sum_{k \in K} \sum_{l \in L} v_{kl} P_{kl} \qquad (14)$$

где нижние индексы kl относятся к региону k и возрастной группе l.

Однако, если необходимо исследовать воздействие на полную бедность в регионе k, или в возрастной группе l, а не вклад подгруппы, приписывающийся региону k и возрастной группе l, то необходимо найти - (m_1+m_2) вклады, связанные с региональными факторами и факторами возраста.

Процедура Шепли предлагает решение этой проблемы, через модельную структуру $\langle K \cup L, F \rangle$ где

$$F(S \cup T) = \sum_{k \in S} \sum_{l \in T} v_{kl} P_{kl}, S \subseteq K, T \subseteq L \quad . \qquad (15)$$

Устранение бедности в регионе k теперь

$$\Delta_k F(S \cup T) = \sum_{l \in T} v_{kl} P_{kl} = \Delta_k F(T), S \subseteq K \setminus \{k\}, T \subseteq L \quad , \qquad (16)$$

В отличие от (12), рассмотренного выше, уравнение (16) показывает, что факторы больше не используются независимо: предельное воздействие устранения бедности в регионе k зависит от того, была ли уже устранена бедность в одной или больше возрастных групп.

Чтобы получить вклады Шепли для регионов, сначала обратим внимание, что

$$\{S \mid S \subseteq M\} = \{M \setminus S \mid S \subseteq M\} 8, \pi(|M \setminus S|, |M|), B > 340$$

$$\underset{S \subseteq M}{\varepsilon} F(S) = \frac{1}{2} \underset{S \subseteq M}{\varepsilon} \left[F(S) + F(M \setminus S) \right] \quad . \qquad (17)$$

Следует учесть, что (16) подразумевает

$$\Delta_k F(S) + \Delta_k F(M \setminus S) = \sum_{l \in S \cap L} v_{kl} P_{kl} + \sum_{l \in (M \setminus S) \cap L} v_{kl} P_{kl} = \Delta_k F(M \cap L) \quad , \qquad (18)$$

для всего $S \subseteq M \subseteq K \cup L$.

Тогда, выбирая любое $k \in K, 8 \cdot ?>; 030Q; M = L \cup K \setminus \{k\}$, получим

$$C_k^S(K \cup L, F) = \underset{S \subseteq M}{\varepsilon} \Delta_k F(S) = \frac{1}{2} \underset{S \subseteq M}{\varepsilon} \left[\Delta_k F(S) + \Delta_k F(M \setminus S) \right]$$

$$= \frac{1}{2} \underset{S \subseteq M}{\varepsilon} \Delta_k F(L) = \frac{1}{2} \Delta_k F(L) = \frac{1}{2} \sum_{l \in L} v_{kl} P_{kl} \quad , \qquad (19)$$

или, эквивалентно формуле (10),

$$C_k^S(K \cup L, F) = \frac{1}{2} v_k P_k \qquad (20)$$

Таким образом, при разложении по двум признакам на каждый регион назначена точно половина вклада, который был бы получен при разложении только по регионам. Подобный результат выполняется и для факторов возрастной группы. Более широко - при одновременном разложении по n признакам, каждый фактор определён одним n-м вкладом, полученным в отдельном разложении признака.

Этот результат показывает, что ничто не теряется при рассмотрении каждого признака по отдельности; результаты разложений агрегированного признака могут быть немедленно рассчитаны по ряду результатов для отдельного признака, и значения индексов различных подгрупп остаются теми же самыми, независимо от числа рассматриваемых признаков.

Индексы разложения бедности могут также использоваться для установления того, как изменяются вклады подгруппы в бедность с течением времени. Если v_{kl} и P_{kl} представляют собой долю населения и уровень бедности в k-ой подгруппе, $k \in K$, во время t t=(2,2), то уравнение (10) приводится к виду

$$\Delta P = \sum_{k \in K} \left[v_{k1} P_{k1} - v_{k2} P_{k2} \right] \quad . \qquad (21)$$

Цель данного уравнения - объяснять полное изменение в бедности, ΔP, в терминах изменений в бедности в пределах подгрупп, $\Delta P_k = P_{k2} - P_{k1}, k \in K$ и терминах перемещения населения между подгруппами, $\Delta v_k = v_{k2} - v_{k1}, k \in K$.

Оценки бедности для подгруппы могут изменяться независимо, т.е. факторы изменения бедности могут быть индексированы набором $K_P = \{p_k, k \in K\}$. Однако все перемещения населения в сумме обязательно дают нуль. Чтобы избегать осложнений в этой стадии, факторы перемещения населения будем рассматривать как отдельный сложный фактор и обозначим его Ks. Модельная структура тогда задаётся как

$$F(S \cup T) = \sum_{k \in K} \left[v_k(T) P_k(S) - v_{k1} P_{k1} \right], S \subseteq K_P, T \subseteq \{K_S\}, \quad (22)$$

где

$$P_k(S) = \begin{cases} P_{k2}, 5A; 8 \cdot p_k \in S \\ P_{k1}, 5A; 8 \cdot p_k \notin S \end{cases}; v_k(T) = \begin{cases} v_{k2}, 5A; 8 \cdot T = K_S \\ v_{k1}, 5A; 8 \cdot T = \otimes \end{cases} \quad (23)$$

Для каждого $p_k \in K_p$ мы имеем

$$\begin{aligned} &\Delta p_k F(S \cup T) = v_k(T) P_k(S \cup \{p_k\}) - v_k(T) P_k(S) \\ &= v_k(T) \Delta P_k, S \subseteq K_p \setminus \{p_k\}, T \subseteq \{K_S\} \end{aligned} \quad (24)$$

и полагая $M = \{K_S\} \cup K_p \setminus \{p_k\}$, получим, что

$$\begin{aligned} &\Delta_{pk} F(S) + \Delta_{pk} F(M \setminus S) = v_k(S \cap \{K_S\}) \Delta P_k + v_k((M \setminus S) \cap \{K_S\}) \Delta P_k \\ &= (v_{k1} + v_{k2}) \Delta P_k, 4; \text{O2A5E} S \subseteq M \end{aligned} \quad (25)$$

Тогда, используя (17), можно связать вклад Шепли с изменением в бедности в пределах подгруппы k и написать

$$\begin{aligned} C_{pk}^S &= \underset{S \subseteq M}{\varepsilon} \Delta_{pk} F(S) = \frac{1}{2} \underset{S \subseteq M}{\varepsilon} \left[\Delta_{pk} F(S) + \Delta_{pk} F(M \setminus S) \right] \\ &= \frac{1}{2} \underset{S \subseteq M}{\varepsilon} (v_{k1} + v_{k2}) \Delta P_k = \frac{v_{k1} + v_{k2}}{2} \Delta P_k \end{aligned} \quad (26)$$

И наоборот

$$\Delta_{K_S} F(S) = \sum_{k \in K} \left[v_k(K_S) - v_k(\otimes) \right] P_k(S) = \sum_{k \in K} P_k(S) \Delta v_k, S \subseteq K_p. \quad (27)$$

Тогда

$$\begin{aligned} C_{K_S}^S &= \underset{S \subseteq K_p}{\varepsilon} \Delta_{K_S} F(S) = \frac{1}{2} \underset{S \subseteq K_p}{\varepsilon} \left[\Delta_{K_p} F(S) + \Delta_{K_p} F(K_p \setminus S) \right] \\ &= \frac{1}{2} \underset{S \subseteq K_p}{\varepsilon} \sum_{k \in K} \left[P_k(S) + P_k(K_p \setminus S) \right] \Delta v_k \\ &= \frac{1}{2} \underset{S \subseteq K_p}{\varepsilon} \sum_{k \in K} \left[P_{k1} + P_{k2} \right] \Delta v_k = \sum_{k \in K} \frac{P_{k1} + P_{k2}}{2} \Delta v_k \end{aligned} \quad (28)$$

Это - естественное распределение вкладов факторов по искомому разложению, так как оно рассматривает факторы симметрическим способом, и выражение (21) может быть переписано в виде

$$\Delta P = \sum_{k \in K} \frac{v_{k1} + v_{k2}}{2} \Delta P_k + \sum_{k \in K} \frac{P_{k1} + P_{k2}}{2} \Delta v_k \quad (29)$$

Несмотря на свои привлекательные свойства, разложение Шепли имеет один главный недостаток для дистрибутивного анализа: вклад, назначенный на любой заданный фактор обычно чувствителен к последовательности рассмотрения других факторов. Во многих применениях, некоторые группы факторов естественно группировать вместе. Это ведет к иерархической структуре, включающей

набор первичных факторов, каждый из которых подразделен на (возможно отдельный элемент) группу вторичных факторов. Например, когда неравенство дохода расчленено по источникам дохода, можно, например, сначала расценить доход как сумму трудового дохода, инвестиционного дохода и трансфертов. Тогда инвестиционный доход, скажем, мог бы быть раздроблен на проценты, дивиденды, доходы от прироста капитала и арендную плату. Но разложение Шепли не гарантирует, что вклад, назначенный на доход, будет один и тот же, если инвестиционный доход рассматривать как отдельный объект и если рассматривать его в терминах отдельных компонентов инвестиционного дохода. И при этом разложение Шепли также не гарантирует, что вклады неравенства, назначенные на компоненты инвестиционной суммы дохода во вклад инвестиционного дохода, рассматриваются как отдельные единицы.

Чтобы изучить эту проблему более подробно, рассмотрим *иерархическую модель* $\langle K, A, F\rangle$, состоящую из набора m вторичных факторов, индексированных К, и К разделено в набор первичных факторов $A=\{L_j, j\in J\}$. Чистый (то есть вторичный фактор), структуры модели обозначен $\langle K, F\rangle$. При замене каждого набора вторичных факторов на его соответствующий первичный фактор получается совокупная модель $\langle A, F^A\rangle$, определенная следующим образом

$$F^A(T)=F(K_T), T\subseteq A, \qquad (30)$$

где

$$K_T=\bigcup_{L\in T} L, T\subseteq A, \qquad (31)$$

обозначает набор вторичных факторов, охваченных поднабором Т первичных факторов. Более широко - при замене поднабора $B\subseteq A$ первичных факторов, для их соответствующих групп вторичных факторов получается частично совокупная модель $\langle B\cup K\setminus K_B, F^B\rangle$, определенная как

$$F^B(S\cup T)=F(S\cup K_T), S\subseteq K\setminus K_B, T\subseteq B. \qquad (32)$$

Правило разложения для иерархических моделей - функция С*, которая назначает вклад $\tilde{N}_k^*(K, A.F)$ на каждый вторичный фактор $k\in K$, и вклад $C_L^*(K, A, F)$ каждый первичный фактор $L\in A$. Рассмотрим данное правило для *последовательного объединения* модели $\langle K, A, F\rangle$, если

$$C_L^*(K, A, F)=\sum_{k\in L} C_L^*(K, A, F), \check{e}\text{‘}aaeäl\check{a}, L\in A \qquad (33)$$

или другими словами, если вклад каждого первичного фактора - сумма вкладов его элементов.

Применяя разложение Шепли и к чистой модельной структуре $\langle K, F\rangle$, и к совокупной модели $\langle A, F^A\rangle$, получаем иерархическое правило разложения

$$C_k^S(K, A, F)=C_k^S(K, F), k\in K; C_L^S(K, A, F)=C_L^S(A, F^A), L\in A \qquad (34)$$

Как уже упомянуто, эта процедура не гарантирует последовательное объединение. Однако, проблема может быть преодолена, применяя последовательный подход Шепли по стадиям, предложенным Оуэном [4].

Сначала, вклады размещены как выше - на каждый из первичных факторов, используя разложение Шепли совокупной модели $\langle A, F^A\rangle$. Из этого следует, что

$$C_L^0(K,A,F)=C_L^S\left(A,F^A\right)=\underset{T\subseteq A\setminus\{L\}}{\varepsilon}\left[F^A\left(T\cup\{L\}\right)-F^A\left(T\right)\right]$$
$$=\underset{T\subseteq A\setminus\{L\}}{\varepsilon}\left[F\left(K_T\cup L\right)-F\left(K_T\right)\right]=\bar{F}_L\left(L\right),\ :064>5\ \mathrm{L}\in\mathrm{A} \qquad (35)$$

где

$$\bar{F}_L\left(S\right)=\underset{T\subseteq A\setminus\{L\}}{\varepsilon}\left[F\left(K_T\cup L\right)-F\left(K_T\right)\right],S\subseteq L,L\in A \qquad (36)$$

Вклад каждого первичного фактора L тогда распределён среди его элементов, применяя разложение Шепли к $\left\langle L,\bar{F}_L\right\rangle$:

$$C_k^0(K,A,F)=C_k^S\left(L,\bar{F}_L\right)=\underset{S\subseteq L\setminus\{k\}}{\varepsilon}\Delta_k\bar{F}_L\left(S\right)$$
$$=\underset{T\subseteq A\setminus\{L\}}{\varepsilon}\ \underset{S\subseteq L\setminus\{k\}}{\varepsilon}\Delta_kF\left(K_T\cup S\right),k\in L,L\in A \qquad (37)$$

Поскольку разложение Шепли точно, то, следовательно

$$\sum_{k\in K}C_k^0(K,A,F)=\sum_{k\in L}C_k^S\left(L,\bar{F}_L\right)=\bar{F}_L\left(L\right)=C_L^0(K,A,F),\ 4;\ \mathrm{O}:064>3>\ \mathrm{L}\in\mathrm{A} \qquad (38)$$

Так что эта процедура с двумя стадиями - всегда последовательное объединение (разложение с двумя стадиями можно продлить на многоступенчатую процедуру, если вторичные факторы разделить на третичные факторы, и так далее).

Хотя иерархическая форма правила Шепли - обычно не последовательное объединение, есть одно важное исключение.

Пусть функция $F:\{S\mid S\subseteq K\}\to R$ >B45; 8<0=0 $L\subseteq K$ 5A; 8 (39)

$$\Delta_kF\left(S\cup T\right)=\Delta_kF\left(S\right),\ 4;\ \mathrm{O2A5E}\ k\in L,T\subseteq L\setminus\{k\},S\subseteq K\setminus L;$$

другими словами, предельный вклад каждого фактора $k\in L$ не зависит от других факторов в L. Заметим, что, если функция F отделима на L, то F также отделима по любому поднабору L. Заметим также, что, если T представимо в виде $T=\{k_1,k_2,\ldots,k_t\}$, то, учитывая (39) получим, что

$$F\left(S\cup T\right)-F\left(S\right)=\sum_{r=1}^{t}\Delta_{k_r}F\left(S\cup\{k_1,\ldots,k_{r-1}\}\right)$$
$$=\sum_{k\in T}\Delta_kF\left(S\right),\ 4;\ \mathrm{O2A5E}\ T\subseteq L,S\subseteq K\setminus L, \qquad (40)$$

так что предельный эффект от введения любой группы T факторов из поднабора L - сумма предельных эффектов от введения каждого фактора отдельно.

Из всего вышесказанного вытекают три утверждения.

УТВЕРЖДЕНИЕ 1: *Рассмотрим модель* $\left\langle K,F\right\rangle$ *, и предположим, что F отделима на* $L\subseteq K$. *Тогда*

$$C_k^S\left(K,F\right)=C_k^S\left(\{L\}\cup K\setminus L,F^{\{L\}}\right),k\in K\setminus L. \qquad (41a)$$

$$\sum_{k\in L}C_k^S\left(K,F\right)=C_{\{L\}}^S\left(\{L\}\cup K\setminus L,F^{\{L\}}\right) \qquad (41b)$$

$$C_k^S\left(K,F\right)=C_k^S\left(\left\{K\setminus L\cup\{k\}\right\},F\right),k\in L.\quad 345\ F^{\{L\}}>?@B45;\ 5=>\ 2\ (32) \qquad (41c)$$

УТВЕРЖДЕНИЕ 2 *Рассмотрим иерархическую модель*

$$\langle K, A, F \rangle,\ 8\ ?@B4?>;\ >6\ 8<,\ GB>\ F\ >B45;\ 8<0\ =0:\ 06\ 4><$$

$$L \in A.\ "\ >340,\ 4;\ O2A5E\ L \in A\ 8\ 2A5E\ k \in L\ <K\ 8<55<$$

$$!\ {}^{S}_{k}(K,F) = !\ {}^{0}_{k}(K,A,F) = \underset{T \subseteq A \setminus \{L\}}{\varepsilon} \Delta_k F(K_T) = \Delta_k \bar{F}_L(\otimes). \qquad (42)$$

Так что разложение Шепли и разложение Оуэна совпадают, и разложение Шепли представляет собой последовательное объединение.

УТВЕРЖДЕНИЕ 3: Для иерархической модели

$$\langle K, A, F \rangle,\ 8\ ?@B4?>;\ >6\ 8<,\ GB>\ F\ >B45;\ 8<0\ =0:\ 06\ 4><$$

$$L \in A,\ 8\ GB>:\ 06\ 4>5\ L \in A\ O2;\ O5BAO4>AB0B>G=K<,\ B>340$$

$$!\ {}^{S}_{k}(K,F) = !\ {}^{S}_{k}\left(L, \bar{F}_L\right) = \frac{1}{|A|} M_k(K,F), k \in L, L \in A. \qquad (43)$$

Таким образом, в описанном контексте, вклады Шепли определены исключительно числом первичных факторов, |A|, и первыми округлёнными предельными эффектами, $M_k(K, F)$.

Литература.

1. Foster J.E., Greer J, Thorbecke E. A class of decomposable poverty indices, Econometrica. 1984. № 52.

2. Grootaert C. Structural change and poverty in Africa: a decomposition analysis for Cote d'Ivoire // Journal of Development Economics. 1995. № 47.

3. Moulin H. Axioms of Cooperative Decision Making. Cambridge University Press, 1988.

4. Owen G. Values of games with priori unions, in: R. Heim and O. Moeschlin, eds., Essays in Mathematical Economics and Game Theory. New York: Springer Verlag, 1977.

5. Shapley L. A value for n-person games, in: H. W. Kuhn and A. W. Tucker, eds., Contributions to the Theory of Games. Vol. 2. Princeton University Press, 1953.

6. Shorrocks A.F. (1982): Inequality decomposition by factor components // Econometrica. 1982. № 50.

7. Szekely M. Poverty in Mexico During Adjustment // Review of Income and Wealth. 1995. № 3.

8. Thorbecke E., Jung H.S. A multiplier decomposition method to analyze poverty alleviation // Journal of Development Economics. 1996. № 48.

ИБРАГИМОВА Н.В.

ПРЕДПОСЫЛКИ ФОРМИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНО-ОРИЕНТИРОВАННОЙ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ

В современном мире кредитно-денежная политика любого государства является одним из наиболее эффективных рычагов макроэкономического регулирования состояния национальной экономики. Как один из ключевых элементов экономической политики государства денежно-кредитное регулирование представляет собой совокупность мер, направленных на изменение денежной массы в обращении, объема кредитов, уровня процентных ставок и других показателей денежного обращения. Воздействие денежно-кредитного инструментария рассчитано на долгосрочную перспективу.

Поскольку каждая региональная экономическая система является частью национального хозяйства страны, то ее развитие зависит от активности взаимодействия всех ее звеньев. В силу этого региональная политика, в том числе и экономическая, формируется с учетом объективных требований, связанных с размещением производительных сил по территории страны рациональным использованием трудовых и природных ресурсов. При разработке стратегии региональной политики следует

учитывать неравенство регионов, использование выгод от разнообразия условий региона, его конкурентные преимущества, сочетание национальных и местных интересов.

Вследствие этого денежно-кредитная политика адаптируется к региональным условиям с целью поддержания стабильности и финансовой устойчивости региона. Иначе меры, предусматриваемые единой денежно-кредитной политикой государства в ежегодно определяемых ее "Основных направлениях", без учёта региональных особенностей будут неэффективными, а влияние такой политики на региональном уровне не принесет ожидаемых эффектов, что в свою очередь ухудшит состояние региональной экономики и углубит дисперсию региональных макроэкономических показателей. В конечном итоге это потребует корректировки единой государственной денежно-кредитной политики.

Денежно-кредитная политика, учитывающая региональную асимметричность, формируется на основе реализации следующих итерационных шагов:

- устанавливаются ориентиры на региональном уровне с учетом институционального уровни развития регионов, поскольку при выборе инструментария регулирования учитываются технико-технологические возможности инфраструктуры финансовой системы;

- учитываются действующие межтерриториальные формы перераспределения ликвидности банковской системы, присущие конкретному региону либо макрорегиону (федеральному округу);

- является составной частью единой денежно-кредитной политики, проводимой на макроуровне.

Денежно-кредитная политика должна быть адаптирована к региональным условиям и направлена на поддержание стабильности и финансовой устойчивости региона. Без учёта региональных особенностей невозможно построить эффективную денежно-кредитную политику. Возможность устранения региональной асимметрии заключается в решении проблемы асимметричности распространения сигналов воздействия и асимметричности результатов при однородных воздействиях. Так как выравнивание региональных макроэкономических показателей невозможно одновременно для всех регионов России, то для выполнения задач регулирования необходимо рассматривать федеральные округа. Причем, принцип сближения макроэкономических показателей должен быть единым для всех округов, а результат осуществления денежно-кредитной политики не должен ухудшать экономическую ситуацию в каждом отдельно взятом регионе. Внутри федеральных округов, региональная асимметричность по-прежнему будет иметь место, поскольку она обусловлена объективными факторами:

- развитием финансовой инфраструктуры федерального округа;

- различиями, вызванными объемами кредитования;

- прямым административным противодействием конкуренции в финансовой системе конкретного региона.

В таблице 1 отражены принципиальные, по мнению автора, особенности регионально-ориентированной денежно-кредитной политики по сравнению с осуществляемой в настоящее время денежно-кредитной политикой. Объект воздействия на макроуровне - государство в целом, на мезоуровне - государство с учетом особенностей развития федеральных округов или отдельных регионов.

В рамках теоретико-методических исследований целей и ориентиров денежно-кредитной политики, а также роли и места ее различных инструментов традиционно выделяются "промежуточные ориентиры" и "конечные цели" денежно-кредитной политики. Как правило, декларируемые для достижения ориентиры, зависят от ориентации правительства на ту или иную экономическую школу [8]. В силу этого реализация концепции экономического либерализма в 90-е гг. детерминирует доминирование преимущественно инструментов монетарного регулирования в макороэкономической политике России. Безусловно, разработанная методика реализации денежно-кредитной политики не зависит в полной мере от какой-либо одной теории денежного обращения, поскольку принципиально не затрагивает механизм функционирования денежно-кредитного регулирования в целом, тем не менее, соответствует политике Банка России на протяжении последних семи лет.

Исходя из признаков регионально-ориентированной денежно-кредитной политики, одной из задач, требующих решения, является установления ориентиров для отдельных регионов. Вопрос о целях денежно-кредитной политики и их классификации исследован достаточно глубоко в экономико-теоретической литературе [1; 2; 5]. Конечные цели денежно-кредитной политики универсальны для любой формы регулирования, практически мало менялись на протяжении всей истории регулирования и декларируются как низкие темпы инфляции (стабильность цен), высокие темпы роста ВВП, низкий уровень безработицы и другие. В свою очередь, ориентиры на пути к целям не постоянны и

во многом определяют тот инструментарий, который используется Центральным банком для их достижения. Вместе с тем в литературе практически не рассматривается вопрос о возможности существования отличных друг от друга региональных значений ориентиров денежного регулирования.

Таблица 1

Сравнительный анализ вариантов денежно-кредитной политики

Показатели	**Денежно-кредитная политика без учета региональной асимметричности**	**Регионально-ориентированная денежно-кредитная политика**
Ориентиры денежно-кредитной политики	*Промежуточные цели:* – уровень ликвидности банковской системы в целом; – объемы и темпы изменения денежных агрегатов; – процентные ставки на финансовых рынках федерального значения. *Конечные цели:* – курс национальной валюты; – средний уровень инфляции; – темп прироста ВВП; – средний уровень занятости; – платежный баланс.	*Промежуточные цели:* – уровень ликвидности региональной банковской системы с учетом инорегиональных филиалов на данной территории; – региональные процентные ставки локальных финансовых рынков; – координация с финансовой политикой региона. *Конечные цели* с учетом условий сближения межрегиональных уровней инфляции; темпов роста ВРП, занятости.
Необходимость проведения	Симметричный характер нарушений экономики и/или эффективное функционирование механизмов стабилизации	Ассиметричный характер нарушений или неэффективное функционирование механизмов стабилизации
Инструментарий Банка России в соответствии с действующим законодательством и технико-технологическим уровнем развития инфраструктуры финансовых рынков	1) резервные требования; 2) операции на открытом рынке; 3) рефинансирование банков; 4) валютное регулирование; 5) прямые количественные ограничения; 6) выпуск облигаций.	1) операции на открытом рынке; 2) выпуск собственных облигаций Банка России.
Условия реализация	Механизм регулирования межтерриториальной ликвидности для обеспечения равномерности распределения эффекта проводимой политики, отсутствие существенной региональной асимметричности	Прямое регулирование на региональном уровне с помощью специальным образом организованных операций ЦБ по параметрам, адекватным региональным условиям

Цели и ориентиры денежно-кредитной политики, как правило, определяются ежегодно принимаемыми во многих странах в установленном порядке программными документами (в России - "Основными направлениями единой государственной денежно-кредитной политики") государства, где обосновываются основные цели и действия по их достижению. В частности, задача Банка России состоит в обеспечении соответствия между динамикой денежной массы и спросом на денежные агрегаты при сохранении контроля за темпами инфляции. Для этого осуществляются меры по регулированию роста денежного предложения и ликвидности банковской системы. Реализация функции ЦБ по управлению совокупным денежным предложением осуществляется путем регулирования ликвидно-

ти банковской системы и величины денежной базы.

Роль процентных ставок в достижении целей экономической политики все годы развития денежно-кредитной политики возрастала. В связи с этим Банк России определяет свою задачу как создание условий для постепенного снижения общего уровня процентных ставок в экономике, в частности, процентных ставок по кредитам реальному сектору экономики до уровня, стимулирующего рост платежеспособного спроса на заемные ресурсы. Вместе с тем высокая дисперсия процентных ставок на региональных финансовых рынках свидетельствует о существенных различиях условий хозяйствования регионов, соотношении уровня локального денежного предложения и спроса, относительном уровне развития инфраструктуры финансовых рынков. Для выработки и реализации регионально-ориентированной денежно-кредитной политики необходимо:

- выявить инструменты денежно-кредитной политики, использование которых целесообразно на региональном уровне с параметрами, адекватными региональным экономическим условиям;

- оценить технико-технологические возможности применения избранных инструментов для проведения единой денежно-кредитной политики с учетом региональной асимметричности;

- разработать подходы к идентификации ориентиров денежно-кредитной политики на региональном уровне.

Проведенное исследование позволило сформулировать основные положения методики, направленной на достижение целей денежно-кредитного регулирования в условиях региональной асимметричности, и выделить следующие этапы ее реализации (рисунок 1):

1) координация единой денежно-кредитной политики Банка России, учитывающей региональную асимметричность;

2) использование региональной структуры Банка России для сбора дополнительной информации и подготовки предложений по проведению операций денежно-кредитного регулирования на предстоящий период;

3) определение объектов регулирования через кластеризацию регионов;

4) оценка возможностей применения выработанного инструментария и установление значений ориентиров регулирования с последующим мониторингом результатов денежно-кредитной политики на региональном уровне.

Рисунок 1. Реализация единой денежно-кредитной политики с учетом региональной асимметричности.

Таким образом, рыночно-трансформационные преобразования, осуществленные в России, изменили механизмы социально-экономических процессов в ее регионах, вызвали необходимость формирования новой системы регулирования и управления, обусловили изменения региональной экономической политики. Стало очевидным, что эта политика должно основываться на взаимодействии интеграции и самостоятельности регионов в едином экономическом и финансовом пространстве, координации экономических и социальных реформ, проводимых на региональном уровне. В силу этого финализация рыночных преобразований, особенности посткризисного развития России (прежде всего накопление государством значительных свободных финансовых ресурсов вследствие благоприятной конъюнктуры мировых нефтяных рынков - чистые золотовалютные резервы составляют 253 млрд.

долл., четвертое место в мире после Японии, Китая и Южной Кореи; стабилизационный фонд - млрд. руб., кассовый профицит федерального бюджета в первом полугодии 2006 г. - 1073 млрд. руб.) обусловливают необходимость разработки и реализации концепции механизмов продвижения инструментов единой государственной денежно-кредитной политики в регионы. Эта концепция, на наш взгляд, должна содержать следующие элементы:

- применение инструментария, с учетом институциональных особенностей регионов, передачи сигналов денежно-кредитного регулирования с макро- на мезоуровень национальной экономической системы;
- методику кластеризации регионов;
- критерии дифференциации значений ориентиров денежно-кредитной политики по региональным кластерам.

Устанавливаемые в соответствии с объективными критериями дифференциации значения ориентиров денежно-кредитной политики должны учитывать уровень развития регионов, а при ее осуществлении - и сложившиеся механизмы межтерриториального перераспределения ликвидности банковской системы страны, присущие различным регионам. Установление ориентиров единой денежно-кредитной политики на региональном уровне также позволит при расчёте их значений использовать такие показатели, как региональная инфляция и реальные доходы населения, отражающие динамику покупательной способности рубля в регионах, при контроле за ликвидностью региональной банковской системы. Кроме того, установление ориентиров должно учитывать тенденции изменения спроса и предложения на деньги в регионах.

Субъектами предложения денег, наряду с государством и региональными органами власти (особенно в условиях реализации Национальных проектов), выступают кредитные организации, прежде всего банки. В их институциональной структуре в Южном округе на 1 апреля 2006 г. 128 (на 1 июля - 127) региональных банков, 150 их филиалов и 325 филиалов кредитных организаций других регионов [9], прежде всего московских. Если учесть, что 629 банков из 1229 в России сосредоточены в Москве и Московской области (51,2%) [6, с. 4], то очевидна глубокая региональная асимметрия распределения субъектов предложения денег и соответственно денежной массы. Поскольку первичными субъектами предложения денег являются домохозяйства, то динамика банковских вкладов населения свидетельствует о денежном потенциале экономики. На 1 июля 2006г. вклады физических лиц составили 3021,7 млрд. руб. (1517,8 млрд. руб. в 2004 г.) и 1074,7 млрд. руб. (312,5 млрд. руб. в 2004 г.) - депозиты юрлиц, также включаемые в денежный потенциал экономики. Рост на 60,4% за два с половиной года самого значимого источника кредитных ресурсов банков, обладающего высоким мультипликационным эффектом, свидетельствует как о росте доходов населения и экономики в целом (средняя заработная плата в марте 2006г. по сравнению с мартом 2005г. выросла на 24,5% и составила 6694 рубля.), так и об увеличении ее денежного потенциала. Кроме того, за 2005 г. денежная база (наличные и обязательные резервы) увеличилась с 1746 млрд. руб. до 2270 млрд. руб. (на 30%, в 2006г. - на 17-23% в зависимости от варианта сценарного развития экономики России [7]) при снижении скорости ее обращения на 4,3%.

Типологизируя субъекты Российской Федерации по уровню развития банковской деятельности, следует отметить, что Ростовская область, характеризуемая высоким потенциалом, отличается тем не менее средним уровнем развития банковской системы [3, с. 95], хотя все кредитные организации Ростовской области относятся к категории "финансово-стабильные". Количество филиалов кредитных организаций, расположенных на территории Ростовской области, - 99, в т.ч. филиалов иногородних кредитных организаций - 68 (включая 20 учреждений Сбербанка России). Ростовская область характеризуется наибольшим количеством выданных кредитов среди регионов ЮФО. В сочетании с низкой стоимостью кредита данный показатель свидетельствует о доступности на территории Ростовской области кредитных ресурсов для предприятий и организаций [10].

Однако региональные банки имеют ряд специфических проблем. Во-первых, опасность поглощения крупными московскими банками. Во-вторых, региональные банки проигрывают столичным по спектру услуг, а потому рискуют потерять самых состоятельных клиентов [4, с. 5]. Поэтому основным полем их деятельности станет оказание услуг малому и среднему предпринимательству, а также работа с населением. Более половины предприятий области испытывают потребность в получении кредитов. Высокий удельный вес таких предприятий отмечен среди крупнейших, крупных и средних предприятий, а из отраслей экономики - в промышленности, строительстве, торговле. При этом, если

промышленным предприятиям, строительным и торговым организациям в большей мере необходимы заемные средства для пополнения оборотного капитала, т.е. краткосрочные кредиты, то предприятиям транспорта и связи, сельского хозяйства - долгосрочные ресурсы для осуществления инвестиций.

Основными направлениями совершенствования банковской системы России в территориальном аспекте являются, во-первых, расширение филиальной сети крупных конкурентоспособных кредитных учреждений, во-вторых, ускоренная специализация региональных банков и, соответственно, повышение их конкурентоспособности. Филиальная сеть дает возможность коммерческому банку комплексного обслуживать различные категории клиентов в едином стандарте расположенных в разных регионах подразделений, а также тиражирования типовых структур управления, банковских продуктов и технологий.

Одной из стратегических задач действующих региональных банков в условиях конкуренции является приближение точек обслуживания к клиентам. Однако, как показано выше, исторически сложилось так, что большинство кредитных организаций работают в московском регионе, который перенасыщен предложением банковских услуг. В то же время российские регионы отнюдь не избалованы современными банковскими сервисами - различные банковские hi-tech технологии там только набирают обороты. Потому многие столичные кредитные организации сейчас строят широкие филиальные сети или покупают региональные банки, стремясь проникнуть на новые рынки. Из числа крупных российских банков в Ростовской области присутствуют: АКБ "Внешторгбанк", КБ "Газпромбанк", КБ "Южный торговый банк", а также ОАО "Альфа-Банк", Юго-Западный банк Сбербанка России и др. В отличие от большинства московских финансовых институтов, проводящих достаточно агрессивную региональную политику, они не поглощают местные банки, а активно с ними сотрудничают. В результате дочерние банки и филиалы этих столичных финансовых институтов обладают максимумом самостоятельности в принятии решений по ключевым вопросам, участвуют в социально-экономической жизни региона и непосредственно в реализации приоритетных Национальных проектов. На наш взгляд, использование региональных и внерегиональных банков в осуществлении национальных проектов позволяет минимизировать неэффективное использование государственных финансовых ресурсов, связанное коррупцией.

Литература.

1. Деньги, кредит, банки / Под ред. О.И. Лаврушина. М.: Финансы и статистика, 2000.

2. Долан Э.Д. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика. СПб., 2000.

3. Климанов В., Лузинов А. Особенности регионального развития банковской системы // Экономист. 2002. № 3.

4. Львов И. Банкиры погрязли в недоверии друг к другу // Российская газета. 26 августа. 2004.

5. Нечаев А.Н. Денежно-кредитные взаимосвязи в структуре макроэкономических процессов // Вестник Московского университета. Сер. 6. Экономика. 2002. № 3.

6. Обзор банковского сектора Российской Федерации. 2006. № 45 // www.cbr.ru

7. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2006 г. М., ЦБ РФ // www.cbr.ru

8. Федеральный закон "О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)" от 10 июля 2002 г. № 86-ФЗ.

9. www.cbr.ru

10. www.donland.ru

АНДРЕЕВА О.В., ФЕДОРЕНКО А.А.

МОДЕРНИЗАЦИЯ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНСТРУМЕНТОВ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В МАКРОРЕГИОНЕ

По своей экономической природе страхование является необходимым элементом социально-экономической системы общества и занимает в нем определенное место. Благодаря особенностям страховых отношений, хозяйствующие субъекты ЮФО имеют гарантии восстановления нарушенных имущественных интересов в случаях непредвиденных природных, техногенных и иных явлений. С пере-

ходом на систему рыночных отношений государство не в состоянии обеспечивать полное возмещение ущерба имуществу предприятий и граждан, причиненного в результате наступления негативных природных явлений, носящих объективный характер.

В условиях происшедшего в 90-х годах катастрофического спада производства, расстройства денежной системы (и как результат, снижение темпов накопления) негативное влияние на процесс общественного воспроизводства оказывают и страховые события, последствия которых, будут сказываться и в дальнейшем. Поэтому вопрос о методах компенсации понесенных потерь требует радикального разрешения, и к нему необходимо подходить с точки зрения признания страхового фонда как части национального богатства страны.

В настоящее время мера риска, а, соответственно, и потенциал развития страхования, определяется достаточно четко. Достаточно обратиться к следующим статистическим данным. По данным МЧС России, ущерб от природных и техногенных катастроф только в 2005 г. составил примерно 1,67 трлн руб. в 1480 чрезвычайных ситуациях [6], согласно прогнозу, в 2006 г. наибольшее число природных чрезвычайных ситуаций может произойти в Южном и Дальневосточном федеральных округах. Страховыми экспертами и специалистами МЧС прогнозируется их рост, как по количеству событий, так и по масштабу возможного ущерба.

Убытки по ликвидации последствий техногенных аварий и катастроф, негативных природных явлений не могут в полном объеме ложиться на бюджет страны или не покрываться вовсе - все это в целом истощает экономику как страны, так и регионов. За последние пять лет количество аварий и катастроф в России увеличилось на 40%. В связи с этим в современных условиях роль страхования как источника финансирования расходов на возмещение убытков при наступлении стихийных бедствий, неблагоприятных событий и несчастных случаев в жизни людей существенно возрастает.

В условиях глобальной кумуляции рисков целесообразно пересмотреть значимость и роль страхования как одного из наиболее стабильных источников долгосрочных инвестиций. Именно это и определяет стратегическую позицию страхования в странах с развитой рыночной экономикой. Кроме того, в современных условиях существует большое количество факторов, сдерживающих развитие страхования [1, с. 41].

Финансовая безопасность - фундаментальная основа устойчивого и экономически эффективного развития страхового бизнеса, обеспечивающая свою безопасность в определенное время и при данных обстоятельствах в условиях глобальной конкуренции, направленная на защиту интересов учредителей и страхователей. Развитие рыночной модели страхования в России направлено на формирование в обществе отношения к современной страховой отрасли как целостной системе финансовых мер, управляемой на основе финансовых механизмов, с помощью финансовых рычагов, финансовых стимулов в целях обеспечения устойчивости экономического развития экономических агентов и социально-экономической безопасности населения. Реализация указанных целей предполагает в своей основе обеспечение финансовой безопасности самого страховщика как предприятия (фирмы)(в современной экономической литературе (см.: [3; 5, с. 47-69] и др.) эти термины употребляются как синонимы).

Возможность принятия рисков на страхование определяется уровнем капитализации страховых компаний, природой риска и опустошительностью последствий его проявления. Таким образом, страхование как уникальная отрасль экономики, профессионально связанная с управлением рисками, влияет на развитие экономической безопасности. Стоимость страхования оказывается тем выше, чем в меньшей степени на предприятиях или в хозяйствах уделяют внимание превентивным мероприятиям по снижению степени риска наступления основных неблагоприятных событий.

В решении задач обеспечения экономической безопасности предпринимательства важен комплексный подход, учитывающий широкий спектр вопросов, начиная с формирования институционального механизма управления рисками растущей экономики и кончая развития страховой отрасли как подсистемы экономической безопасности. Рассматривая с этих позиций экономическую безопасность ЮФО, то к числу угроз безопасности макрорегиона отнесем сокращающиеся объемы государственных капиталовложений и снижения качества риск-менеджмента в реальном секторе экономики. У многих предприятий ЮФО - тяжелое финансовое положение, недостаток собственных средств для обновления основного капитала, что влияет на рост рисков финансовой неустойчивости.

Вместе с тем, отметим, что развитие страховых отношений сдерживает низкая инвестиционная привлекательность для страховщиков российских инвестиционных инструментов и ограниченность

выбора, что само по себе предопределяет состояние не только страхования, но и во многом всей российской экономики. Основными причинами являются:

- отсутствие государственной стратегии перспективного развития страхового рынка в условиях его открытия для иностранного капитала, как на федеральном, так и региональном уровне. Принятая Правительством РФ 25 сентября 2002 г. Концепция развития страхования в Российской Федерации фактически не выполняется, как большинство региональных концепций развития страхового рынка и решений профессиональных союзов;

- отсутствие развитого фондового рынка для оценки стоимости финансового, банковского и страхового бизнеса;

- практически полное отсутствие поддержки государством развития долгосрочного страхования жизни и создания гарантийных механизмов;

- отсутствие надежных инвестиционных компаний, доверительных и других подобных фондов по профессиональному управлению активами.

Теоретически инвестиционные средства страховщика могут быть вложены в любые отрасли народного хозяйства. Например, на западном страховом рынке наибольшей популярностью пользуются ценные бумаги с твердым фиксированным доходом, а также акции промышленных, транспортных компаний, которые позволяют извлекать более высокую прибыль. Однако в структуре инвестиций страховых компаний России преобладают не производственные инвестиции, а финансовые. Но даже при соблюдении этих условий вопрос гарантий сохранности средств остается крайне важным.

Развитие страхового рынка ЮФО сопряжено с наличием внутренних сложностей, таких как экономическая нестабильность, наличие значительной доли аграрного производства, низкий платежеспособный спрос на страховые услуги, ограниченность информационно-статистической базы. Задачи, стоящие перед региональным рынком страхования, необходимо решать в условиях либерализации сектора страховых услуг, усиления конкурентной борьбы между иностранными и российскими страховщиками и допуск иностранных страховщиков к обязательным видам страхования и страхованию жизни.

Современный российский страховой рынок формируется в системе глобальных противоречий, механизм решения которых находится, прежде всего, в технологиях управления системными рисками на основе новых организациионно-экономических инструментов комплексного характера в сфере экономики и политики. Рыночный механизм страхования - это один из важнейших социально-экономических рычагов обеспечения безопасности региона по средствам социально-экономической защищенности ее конкретных индивидуумов.

Развитая страховая индустрия - неотъемлемый элемент национальной безопасности, системы экономической защиты регионального бизнеса. Всех агентов экономики макрорегиона объединяет единое рыночное пространство страны, где одинаковые для всех "правила игры" отслеживают и поддерживают региональные государственные институты. Единое рыночное пространство макрорегиона опирается на конкурентный механизм, который пронизывает систему рынков - рынок товаров, рынок капитала, рынок труда, рынок услуг, рынок информации. Несмотря на то, что все рынки взаимосвязаны, каждый из них имеет свои особенности функционирования.

Агропромышленному комплексу Юга России необходима поддержка государства как института, регулирующего процесс накопления и воспроизводства общественного богатства. Задачей государства в этой сфере становится переход к программированию воспроизводства с целью обеспечения нового качества социально-экономического роста. Государственный протекционизм должен обеспечить отечественным товаропроизводителям условия нормальной конкуренции на внутреннем и внешнем рынках продовольствия, используя механизм таможенных пошлин, налогов и сборов.

Экономика Юга России характеризуется высокой аграрной составляющей, поэтому особое значение в этом макрорегионе имеет страхование аграрных рисков. Так как форма страхования является добровольной, отмечает Л.Н. Бондаренко, "для страховщика большое значение имеют маркетинговые процедуры, направленные на изыскание наиболее эффективных способов продвижения страхового продукта" [2, с. 53].

Сегодня, к сожалению, большинство региональных страховых компаний недостаточно внимания уделяют изучению структуры потенциальных региональных клиентов, их потребности и финансовые возможности. Специалисты страхового рынка отмечают, что для освоения рынка необходим "новый уровень эффективных страховых технологий, одной из которых является целевой маркетинг" [4, с.

161-168].

Главное несовершенство страхового рынка ЮФО - это несоответствие информации, имеющейся в распоряжении страховщика и страхователя. Задачей страховой статистики макрорегиона является оценка тенденции развития регионального рынка. Региональная информационная база страхования - это аналитический фундамент, на котором формируются точки роста регионального рынка. Решение проблемы комплексного страхования рисков, развития информационного и организационного капитала страховых компаний, тарификации, резервов, сохранения этих резервов, инвестирования базируется на сборе, анализе, обобщении информации о рынке и рыночных агентах Южного федерального округа (ЮФО).

Формирование концепции развития рынка требует детального статистического и аналитического исследования его параметров. Страховщики не могут достоверно оценить сегодня потребности потенциальных или даже действующих клиентов-страхователей в регионе. Современная информационно-статистическая база не позволяет оценить показатели тех продуктов, которые предоставлены на рынке ЮФО (в условиях ускоренной динамики институциональных преобразований в экономике региона, у страховщиков нет возможности использовать накопленный информационный капитал, потому что негосударственного страхования в нашей стране долгое время не было, а последние 12 лет рыночных преобразований не создали в страховании достаточной информационной базы, пригодной для проведения обобщений, анализа и оценки ситуации и определения на этой основе каких-либо тенденций в развитии страхового рынка), поэтому на региональном рынке приходится сталкиваться с различными схемами, различными формами "псевдострахования", которые либо скрывают реальное развитие страхования, либо не позволяют его оценить.

Быстрое развитие страхового рынка ставит и стратегические задачи планирования деятельности страховщиков: сколько страховых компаний, и какого уровня требуется для эффективной работы в регионе? Нужно ли много крупных страховщиков или много средних, в чем их надежность, устойчивость, платежеспособность, финансовая устойчивость, каковы их резервы, капиталы? На рынке нет систематизированной информации о том, какого качества и в каком количестве нужны страховые посредники, чем они должны заниматься. Будут ли это агенты, будут ли это брокеры, или между страховщиком и страхователем должны налаживаться какие-то иные формы взаимоотношений.

Л.Н. Бондаренко в своей работе отмечает, что большая часть страхователей сегодня, не может оплатить даже 50% взноса страховой премии, хроническая нехватка оборотных средств в аграрном секторе является основным препятствием для продвижения страховых продуктов. В качестве второго препятствия Л.Н. Бондаренко совершенно справедливо выделяет отсутствие условий для непрерывного страхования, в то время как для страховых компаний непрерывное поступление средств на страхование является главным условием для формирования необходимых страховых резервов [2, с. 53-54].

Отсутствие согласованных стандартов сбора достоверной информации, способов оценки, ощутимый недостаток информации по многим вопросам самого страхового рынка не позволяют реально воздействовать на формирование нормальной, эффективной структуры рынка, инфраструктуры, в которой связующие элементы страховых отношений были бы учтены.

То же касается и самого портфеля страховых продуктов. Какие именно страховые продукты страховщики должны продавать в регионе, насколько будут востребованы те или иные услуги? На наш взгляд, необходимо добиться также сопоставимости, сравнимости показателей, чтобы реально говорить о тенденциях в изменении структуры страхового рынка. Определение перспектив развития страхового рынка предполагает проведение системного аналитического исследования. Вместе с тем необходимо найти интегрированные оценочные показатели, которые мы могли бы применять в условиях оценки как качественной характеристики развития страхования на рынке Юга России, отличающемся невысоким платежеспособным спросом на страховые услуги, так и эффективности деятельности страховых компаний на этом рынке.

Наконец, как для страховщиков, так и для страхователей региона важна доступность интегрированной информации, ее прозрачность, - особенно в вопросах деятельности страховых компаний, и возможность сопоставления результатов деятельности резидентов и нерезидентов, крупных, средних, малых страховых компаний, с тем чтобы можно было говорить о наиболее эффективном направлении совершенствования развития страхового рынка.

От финансовой устойчивости страховых компаний зависит экономическая безопасность эконо-

мических агентов Юга России. Устойчивость положения рыночных агентов в мезоэкономических системах Юга России определяется не только устойчивостью страховых, но и банковских институтов. В перспективе на региональном рынке следует ожидать усиление интеграции страховых компаний с банками, а также увеличение динамики слияния и концентрацию страхового капитала.

Объемы финансовых ресурсов страховых компаний Южного федерального округа несопоставимы с объемом рисков экономики мезоуровня, участие ресурсов страховщиков в формировании инвестиционных и бюджетных ресурсов региона крайне незначительно. Реформирование отношений собственности переложило бремя ответственности за содержание имущества и результаты хозяйственной деятельности на хозяйствующих субъектов, и определило необходимость повышение уровня управления предпринимательскими рисками, прибегая к помощи страховых институтов.

Из проведенного анализа следует, что для реализации концепции экономической модернизации российского страхового рынка, складывания рыночного институционального механизма управления рисками экономических агентов, необходимо: использование новейших методик страховой защиты как блока модульных инструментов, обеспечивающих экономическую безопасность государства, экономических агентов и граждан от различного рода рисков случайных событий, в том числе экстремальных событий (глобальных рисков) политического, экономического, экологического технического, технологического характера. Устойчивые финансовые и страховые институты, основанные на мощи крупного корпоративного капитала и инфомационно-финансовых технологий, являются носителями национальных интересов по обеспечению экономической безопасности макрорегиона.

Литература.

1. Абдурахманов М.И., Баришполец В.А., Манилов В.Л., Пирумов В.С. Основы национальной безопасности России. М.: Друза, 2005.

2. Бондаренко Л.Н. Страховой маркетинг в аграрном секторе // Проблемы развития и саморегулирования рыночных отношений. Материалы научной конференции. Краснодар, 2004.

3. Гальперин В., Игнатьев С., Моргунов В. Микроэкономика. СПБ.: Экономическая школа, 1994.

4. Губарь О.В., Кухмиров П.С. Целевой маркетинг в страховом бизнесе // Рыночная экономика и финансово-кредитные отношения. Ученые записки. Вып. 6. Ростов-на-Дону: РГЭУ (РИНХ), 2004.

5. Клейнер Г. Системная парадигма и теория предприятия // Вопросы экономики. 2002. № 10.

6. Новости для страховых компаний. Интерфакс. № 2. 12.01.2006 г. // http://www interfax.ru/

ШОГЕНОВ Х.С. ЭШТРЕКОВ Р.С.

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ИНЖЕНЕРНО - ТЕХНИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

Национальная безопасность России в значительной степени определяется продовольственной независимостью страны, состояние которой зависит от уровня развития агропромышленного комплекса и конкурентоспособности оте-чественной сельскохозяйственной продукции. В свою очередь конкурентоспо-собность российского продовольствия может быть обеспечена лишь при усло-вии снижения высоких по мировым стандартам совокупных издержек в аграр-ном секторе, что требует существенного подъема уровня технической производ-ства на основе использования передовых достижений НТП.

В отношении регионального АПК можно предложить следующую струк-турную схему ускорения НТП (см. рис. 1), обеспечивающее комплексное освое-ние высших достижений научно-технической революции.

Согласно предложенной схеме, можно спрогнозировать следующие конеч-ные результаты ускорения НТП в АПК региона: улучшение использование ре-сурсного (природного и научного) потенциала, кадров, технических средств, ус-корение дальнейшего развития растениеводства, животноводства, перерабаты-вающих и обслуживающих отраслей для значительного повышения эффектив-ности агропромышленного производства, а также НТП в АПК других регионов.

С ростом наукоемкости сельскохозяйственного производства увеличивает-ся значение инженерной составляющей агротехнологий. Все существующие технологии по производству сельхозпродукции - это результат совместного труда работников науки и специалистов-практиков разного профиля: инжене-ров, зоотехников, агрономов, переработчиков, экономистов и др. И дальнейший научно-технический прогресс в агропромышленном комплексе немыслим без новой техники.

Современное состояние и развитие сельскохозяйственного производства, повышение его устойчивости и экономической эффективности неразрывно свя-зано с уровнем механизации основных производственных процессов, техноло-гическим и техническим перевооружением.

Рис 1. Схема ускорения НТП в региональном АПК

Отечественная практика свидетельствует о том, что преобразования в агро-продовольственном комплексе связаны, в первую очередь, с технологическим реформированием всех его звеньев. Ныне в обществе формируется понимание приоритетной роли высокопроизводительного труда в АПК как стратегического фактора для достижения конкурентоспособности отечественных товаропроиз-водителей, обеспечения продовольственной безопасности страны. Перевод про-изводства сельскохозяйственной продукции на высокорентабельные технологии даст мощный толчок росту экономики. Высокопроизводительные технологии - это путь интенсификации производства. Именно используемые на практике технологии определяют уровень продуктивности производственной сферы, от-дачу от

затрат и использования ресурсов - людских, технических, материаль-ных, энергетических, финансовых, и др. Современные технологии обеспечива-ют высокое качество продукции, гарантируют более высокую эффективность сельскохозяйственного производства, увеличение доходов, охрану окружающей среды и в конечном итоге формируют прибыль.

Разрабатывая стратегию машинно-технологического обеспечения агропро-изводства, следует помнить, что за последние 10 лет в сельскохозяйственных предприятиях практически вдвое сократился парк тракторов, зерноуборочных и кормоуборочных комбайнов, тракторных плугов, сеялок, многих других видов сельхозтехники. Одновременно с сокращением машинно-тракторного парка за последние годы отечественной промышленностью практически не поставлено на производство ни одного современного трактора и зерноуборочного комбай-на. Прекращено пополнение парка высокопроизводительными энергонасыщен-ными машинами, а обеспеченность возделывания и уборки таких технических культур, как сахарная свекла, кукуруза, подсолнечник зависят от поставок сельхозтехники из зарубежных стран.

Острая потребность сельхозтоваропроизводителей в сельхозмашинах и оборудовании стимулирует выход на рынок региональных заводов машино-строения. Однако они выпускают в основном несложную, мелкосерийную, при-способленную к простейшим операциям технику. Несмотря на рост числа про-дуцентов, качество ее изготовления не удовлетворяет требованиям надежности примерно у трети производимых машин.

В настоящее время, большинство сельхозтоваропроизводителей работают на старой, изношенной технике и не имеют финансовых средств для приобрете-ния новой. В то же время отсутствие платежеспособного спроса тормозит раз-витие тракторного и сельскохозяйственного машиностроения. Этот порочный круг можно разорвать только совместными усилиями законодательной и исполнительной власти, деятелей науки и специалистов-практиков.

Тревога, которую высказывают не только исследователи, но и все, кто не-посредственно связан с экономикой страны, объяснима: выбытие техники в 3 - 4 раза опережает ее реновацию; с каждым годом машинно-тракторный парк все больше стареет не только физически, но и морально. А ведь еще в конце 80-х гг. известный американский геополитик Збигнев Бжезинский обращал внимание на увеличивавшийся разрыв в технологическом развитии между Россией и веду-щими странами Запада и предупреждал, что если он будет и дальше расти, то наша страна никогда не станет органической, неотъемлемой частью общеевро-пейского дома, а будет его периферией. К сожалению, за последние 15 лет этот разрыв не только не сократился, но еще более возрос.

Российским сельхозтоваропроизводителям необходимы отечественные машины - дешевые, экономичные, высокопроизводительные, универсальные, рассчитанные на массового потребителя, отвечающие запросам ресурсосбере-гающих технологий. Они должны соответствовать более высокому классу в сравнении с существующими агрегатами, объединять выполнение целого ряда технологических операций, отвечать требованиям энергоресурсосбережения и качественным нормативам ресурсосберегающей противоэрозионной технологии обработки почвы, сокращающей потребность в тракторах, а также в ГСМ.

Стратегия развития сельского хозяйства региона на современном этапе, на наш взгляд, должна предполагать, прежде всего, преобразование материально-технической базы агропроизводства. Не случайно Президент РФ отметил зна-чимость инновационных подходов и роста производительности труда в аграр-ном секторе экономики. А это возможно лишь на базе техники нового поколе-ния, параметры которой были бы ориентированы на достижение более высоких показателей производства сельскохозяйственной продукции при минимальных издержках.

Таким образом, стратегия ускорения НТП должна быть основана на прин-ципе - главный ресурс повышения производительности труда, который будет формировать рынок техники в будущем - это увеличение энерговооруженности труда и энергообеспеченности гектара пашни, существенное повышение еди-ничной мощности парка машин.

Следует выделить еще одно приоритетное направление эффективного функционирования инженерно-технической сферы агропроизводства - энерге-тическое обеспечение машинных технологий и использование системы энерго-сбережения. Стратегия энергетической политики в АПК региона должна быть связана с совершенствованием структуры топливно-энергетического баланса сельского хозяйства, освоением новых видов энергии, энергосберегающих тех-нологий и техники, рационализацией системы снабжения агропроизводства то-пливом и электроэнергией.

Для коренного изменения дел в инженерной сфере АПК региона, на наш взгляд, необходимо:

- ускорить научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы по созданию принципиально новой техники отечественного производства для вне-дрения энерго- и влагосберегающих технологий;

- сконструировать технику, реализующую принципиально новые техноло-гические процессы и операции с использованием новых физических принципов, материалов, информационных технологий, средств автоматизации и контроля, оптимального дозирования вносимых и наносимых материалов с целью дости-жения наивысшей эффективности агропроизводства;

- наладить разработку, выпуск и эксплуатацию многооперационных комби-нированных моноблочных агрегатов, которые позволят резко снизить трудовые и материальные затраты, в полной мере реализовать энерго- и влагосберегаю-щие технологии;

- обосновать систему мер по повышению технического уровня и качества производимых тракторов, зерно- и кормоуборочных комбайнов, сельхозтехни-ки, обновлению технологического оборудования предприятий тракторного и сельскохозяйственного машиностроения;

- оказать государственную финансовую поддержку предприятиям, зани-мающимся созданием и освоением производства новых видов приоритетных технических средств для агропромышленного комплекса страны;

- сохранить объем государственной поддержки по лизингу и субсидирован-ным кредитам из федерального бюджета в сумме не менее 5 млрд руб. в год;

- создавать крупные концерны и холдинги для обеспечения выпуска конку-рентоспособной современной сельскохозяйственной техники; совершенствовать таможенную политику, касающуюся поставок комплектующих узлов и полно-комплектных машин, нового технологического оборудования.

Развитие инженерно-технической сферы АПК необходимо осуществлять по следующим направлениям:

- создание высокопроизводительных технических средств для ведущих от-раслей сельского хозяйства и освоение системы их эффективного использова-ния; реформирование системы энергетического обеспечения, разработка и вне-дрение в производство комплексов приоритетного энергетического оборудова-ния с целью надежного энергоснабжения основных отраслей сельского хозяйства и энергосбережения;

- возрождение и развитие системы комплексного инженерно-технического сервиса сельхозтоваропроизводителей; формирование рынка экспортноспособ-ной техники и развитой инженерной инфраструктуры АПК для повышения кон-курентоспособности отечественных агропродуцентов на внутреннем и мировом продовольственных рынках; создание системы информационно-консультационного и кадрового обеспечения АПК страны.

Литература:

1. Морозов Н.М., Гриднев П.И. Методические рекомендации по реконструк-ции и техническому переоснащению животноводческих ферм / Под ред. В.М. Баутина. - М.: Росинформагротех, 2000;

2.Орсик Л.С. Состояние и перспективы развития технического обеспечения растениеводства России // Сборник материалов научной сессии Россельхозака-демии.- 2004;

3.Ушачёв И.Г., Шутьков А.А. Научно-техническое развитие агропромыш-ленного комплекса России (состояние и перспективы). - М.: Экономика и ин-форматика, 2001.

МОШКИН И.В.

ГЕНЕЗИС ЭЛЕКТРОННОГО БИЗНЕСА: КАТЕГОРИАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ

Широкое распространение информационных технологий, основанных на использовании сети Интернет, предоставляет потенциальную возможность для интеграции всех субъектов экономики в особую информационную среду, где происходящие количественные изменения в сфере функционирования предпринимательства приносят качественно новые результаты. Уже в 1970-х гг. появились первые упоминания об информационной революции, информа-ционном обществе и информационной

экономике в работах Э. Тофлера и Р. Дрюкера. Как отмечает Е. Майминас, "суть происходящих изменений, если их коротко охарактеризовать, состоит в переходе от "материального" к "ин-формационному" обществу - обществу, основанному на производстве, рас-пространении и потреблении информации. ...Материальная составляющая в структуре материальных благ уступает первенство информационной" [1]. Ес-ли раньше ресурсы экономического развития были достаточно жестко привя-заны к территориям, технологиям, то сейчас главным ресурсом становится информация, что во многом способствовало развитию Интернет.

С начала 1990-х годов распространение информационных и коммуника-ционных технологий (ИКТ) приобрело всеобъемлющий масштаб, причем скорость их распространения превысила все ожидания. Развитые страны, а затем и часть развивающихся стран приняли национальные программы развития информационного общества [2]. В современных условиях не только предприятия нуждаются в решении задач управления на качественно новом уровне, но и государство осознает необходимость оперативного реагирова-ния на конъюнктуру рынка. Развитие информационного общества характери-зуется возникновением неоэкономики - экономики, основанной на знаниях (в 1980-е годы ее называли информационной экономикой). В условиях дефици-та ресурсов и благодаря возможностям, открываемым ИКТ, возрастает эко-номическая роль знаний, что делает их главным ресурсом развития. В ре-зультате скорость роста численности занятых в сфере производства, обработ-ки и распространения информации превышает численность занятых в мате-риальном производстве. В развитых странах она в конце 1980-х годов превы-сила 50 % от общего числа занятых и стабилизировалась на этом уровне [3].

Ключевыми составляющими трактовки неоэкономики или информаци-онной экономики выступают категории "информация" и "знание". На наш взгляд, предпочтительнее использование термина "информационная эконо-мика", поскольку исходной категорий является все-таки "информация", которая трактуется как сведения, знания о той или иной стороне материально-го мира и происходящих в нем процессах [4]. Это, на наш взгляд, абстрактно-логическое определение информации, отражающее категориальные характе-ристики информации вообще. В силу этого представляется несколько сужен-ным определение В.Л. Тамбовцева, который понимает под информацией "...продукты или услуги, которые предназначены их производителем для пе-редачи знаний в максимально доступной для потенциального потребителя форме" [5]. На наш взгляд, данное определение отождествляет понятия "ин-формация" и "информационный продукт". Действительно, именно информа-ционные продукты (услуги) представляют собой информацию, предназна-ченную их производителем для передачи знаний в максимально доступной для потенциального потребителя форме.

Расширительная трактовка содержится в определении понятия информа-ции, данном Майминасом Е.: "информация - это не любые сообщения, сведе-ния, данные, а лишь те, которые уменьшают у получателя неопределенность знания об интересующем его объекте" [1]. Кастельс М. в своем отношении к понятиям "информация" и "знание" оперирует определениями Бэлла Д. и Пора М. Так, Бэлл Д. определяет знание как "совокупность организованных высказываний о фактах или идеях, представляющих обоснованное суждение или экспериментальный результат, которая передается другим посредством некоторого средства коммуникации в некоторой систематизированной фор-ме" [6]. По мнению Пора М. "информация есть данные, которые были орга-низованы и переданы" [6]. Кастельс М. полагает, что термин "информацион-ное общество" отражает растущую роль информации в обществе, но инфор-мация в широком смысле слова (как передача знаний) всегда имела значение.

Иноземцев В. при рассмотрении современной хозяйственной системы использует термин "экономика знаний", подчеркивая, что "важнейшим про-изводственным ресурсом общества становится не столько информация, ... сколько знания, т.е. информация, усвоенная человеком и не существующая вне его сознания" [7]. Кроуфорд Р. характеризует знание как "способность применить информацию к конкретному роду деятельности" [8]. Сапир Ж. считает, что знание первично по отношению к информации, которая пред-ставляет собой "любые извлеченные сведения, которые могут быть почерп-нуты из сигнала и добавлены к уже существующему знанию" [9]. При харак-теристике современного общества Ходжсон Дж. выделяет важность именно знания: "Информация - совокупность данных, которые уже интерпретирова-ны, которым удалось придать некий смысл. А знания - продукт использования информации" [10]. Анализ вышеприведенных определений выявляет их весьма противоречивый характер [11], но в то же позволяет сделать вывод об общности их предметной области. На наш взгляд, экономически развитие информационного общества означает формирование экономики, основанной

на знаниях, в которой экономический рост все в большей степени зависит от производства и эффективного использования информации и знания. Систе-мообразующим элементом экономики знаний выступает сеть Интернет - ос-новной элемент инфраструктуры информационного общества, который из научно-исследовательского и учебного инструмента превратился в общедос-тупный глобальный инструмент инфокоммуникации. По мере развития сети Интернет появились новые специфические термины с приставкой -Интернет: "Интернет-бизнес", "Интернет-коммерция", "Интернет-рынок" и др., а с по-пуляризацией электронного бизнеса возникает и вводится постепенно в обо-рот новый понятийный аппарат, методология и инструментарий: сетевой-портал, сетевая интеграция, сетевое управление и др. Эти термины отражают процессы, происходящие в экономике с точки зрения развития и практиче-ского применения сети Интернет. Несомненно, что объединение националь-ных, частных и корпоративных локальных компьютерных сетей в глобаль-ную сеть Интернет оказало влияние на процессы становления и развития электронного бизнеса. Попытки трактовки электронного бизнеса как сово-купности методов, предоставляемых сетью Интернет для решения опреде-ленного круга задач, нельзя считать, на наш взгляд, перспективными, по-скольку частные свойства технических систем не позволяют описать объек-тивную картину экономических процессов [12]. К тому же часть бизнес-процессов сегодня осуществляется без применения инновационных техноло-гий, что позволяет разделять понятия "бизнес" и "электронный бизнес" как самостоятельные категории, грань между которыми постепенно стирается.

На основе использования технологий Интернет строится Интернет-экономика или, в широком смысле, информационно-сетевая экономика. Этот распространенный термин наиболее полно характеризует новые социально-экономические явления. Интернет-экономика представляет собой глобальную сетевую, сложно организованную многоуровневую структуру взаимоот-ношений между экономическими агентами, осуществляемых через сеть Ин-тернет и другие телекоммуникационные сети, единство нескольких состав-ляющих по горизонтали, вертикали и глубине (по уровням) [13]. В настоя-щее время развиваются два параллельных процесса в области ИКТ - "элек-тронный бизнес" и "управление знаниями". Используемые сегодня опреде-ления электронного бизнеса и в целом Интернет-экономики лишь частично охватывают новые явления в экономике, вызывая дискуссии в научном со-обществе. В то же время даже в последних формулировках терминов инфор-мационно-электронной сферы прослеживается неоднозначное понимание сущности и значения процессов, протекающих в киберпространстве.

Первые концепции электронной коммерции и электронного бизнеса поя-вились в США в начале 80-х гг. XX в. и были основаны на ранее выдвинутых идеях глобальной информационной экономики (Ф. Махлуп). Процесс купли-продажи, осуществляемый с помощью различных электронных средств ком-муникации, получил название электронной коммерции [14], а электронные рынки характеризовались как информационные инструменты с описанием товаров и услуг, предлагаемых продавцами, которые позволяют покупателям производить поиск информации, определять свои желания и потребности, а также делать заказы, после чего осуществляется доставка товара. Корпорация IBM в 1999 г. начала активно продвигать концепцию электронного бизнеса, определяя его как использование Интернет-технологий для усовершенство-вания бизнес-процессов предприятия.

Одним из первых определил электронную коммерцию Звасс В. (1996 г.): "Электронная торговля - распределение деловой информации, отношений окружения бизнеса и проведения деловых сделок посредством телекоммуни-кационных сетей. В сегодняшнем бизнес-окружении оперативные границы между фирмами стали проницаемыми, поскольку они, эти границы, стали мешать предпринимательству и разделять межфирменные и внутрифирмен-ные деловые процессы. Поэтому электронная коммерция здесь включает от-ношения покупки-продажи и сделки между компаниями, а также общие про-цессы, которые поддерживают торговлю в пределах отдельных фирм" [15]. Однако, на наш взгляд, описываемые формы информационного взаимодейст-вия рассматриваются только в рамках отношений купли-продажи, хотя внут-ренние бизнес-процессы эффективно осуществляются в виртуальном про-странстве без обменных операций. Кроме того, не все телекоммуникацион-ные сети являются необходимым условием ведения электронного бизнеса.

Многожественность определений электронного бизнеса, по нашему мнению, свидетельствует об эмпирическом уровне исследований данного термина специалистами различных областей знания, занимающихся пробле-мами становления информационного общества, создания информационных технологий, формирования рынка информационных услуг и т.п. Основываясь на классическом опре-

делении электронной коммерции В. Звасса, С. Пун сня-ла ряд неточностей, ограничившись только одним видом открытых телеком-муникационных сетей - "распределение деловой информации, отношений окружения бизнеса и проведения сделок бизнеса посредством технологий, основанных на использовании Интернета" [16]. Такое определение является более узким, поскольку в электронном предпринимательстве, особенно для внутрифирменных деловых процессов, используются внутренние сети и спе-циально построенные внешние телекоммуникационные сети, не являющиеся подмножеством глобальной сети Интернет. С этой точки зрения трактовка, данная консалтинговой компанией Ernst&Young (1998г.) лишена подобных ограничений: "Электронная коммерция определяется как практика проведе-ния маркетинга, закупок и продажи товаров и/или информации через элек-тронные сети, включая Интернет и частные сети" [17]. В силу этого следует согласиться со Смирновым С., что "электронный бизнес, который изначаль-но служил средством эффективной реализации транзакций, постепенно эво-люционировал в новую культуру, новую систему принципов производства и распределения на базе электронных цепочек добавленной стоимости" [18].

С позиции OECD (2004г.) электронная коммерция - это "автоматизиро-ванные бизнес-процессы (внутри- и межфирменные) на базе подключенных к достижимым сетям компьютеров" [19]. Это краткое определение предпола-гает, что электронная коммерция - нечто большее, чем просто электронная коммерческая деятельность, которая ограничивается коммерческими сделка-ми между компаниями и их клиентами, так как включает в себя бизнес-процессы за пределами компании. Определение OECD неявно указывает, что ключевая задача электронной коммерции концентрируется в сфере автома-тизации бизнес-процессов, предполагая расширение потенциальных возмож-ностей для исследования электронного бизнеса. Оценка масштабов сделок электронной коммерции через объем продаваемых в Сети товаров и услуг, в целом аналогична оценке объемов традиционной торговли, однако анализ электронной коммерции должен быть дополнен исследованиями бизнес-процессов, т.е. электронного предпринимательства.

Р. Калакота и Э. Винстон предложили следующее расширенное опреде-ление электронной коммерции (1995г.): "Покупка и продажа информации, продукции и услуг через компьютерные сети" [20], которое стало основой выделения основных бизнес-моделей электронной коммерции. За прошед-шее десятилетие понятие "электронный бизнес" расширилось от узкой дефи-ниции до масштабной проблемы экономики.

С развитием информационных систем концепция электронного бизнеса стала вбирать в себя другие виды предпринимательской деятельности, на-прямую не связанные с отношениями купли-продажи, уделяя больше внима-ния характеру взаимодействий между субъектами экономической деятельно-сти: "Электронный бизнес - любой бизнес, проводимый по цифровым сред-ствам массовой информации. Он включает в себя не только продажу товаров и услуг непосредственно по Интернету, но также обслуживание клиентов и сотрудничество с бизнес-партнерами" [21].

Следовательно, в начале XXI в. мировое научное сообщество определи-ло соотношение понятий "электронная коммерция" в узком смысле и "элек-тронный бизнес" как части и целого: "Электронный бизнес - это непрерыв-ная оптимизация продуктов и услуг организации, а также производственных связей через применение цифровых технологий и использование Интернет в качестве первичного средства коммуникаций" [22]. В широком смысле элек-тронная коммерция является синонимом электронного бизнеса. Однако тер-мин "электронная коммерция" в узком смысле используется европейскими экономистами в силу их приверженности к изучению преимущественно ста-дии распределения и обмена при недостаточном внимании к процессам про-изводства и потребления Сущность электронного бизнеса невозможно отра-зить через анализ его отдельных сторон, поскольку вследствие их взаимодей-ствия возникает синергетический эффект. Тем не менее, идентификация мес-та понятия "электронный бизнес" как категории понятийного аппарата ин-формационной экономики позволяет выделить наиболее адекватную его трактовку: "Электронный бизнес - любая деловая активность, использующая возможности глобальных информационных сетей для преобразования внут-ренних и внешних связей с целью создания прибыли" [23]. Таким образом, в настоящее время электронный бизнес рассматривается как одна из ключевых тенденций в развитии экономики ЕС с четко тестируемыми систематически-ми позитивными изменения. С 2001 г. траектория распространения сети Интернет в Европе по количеству пользователей стала более однородной, опре-деляя стабильную положительную перспективу [24].

В 2005 г. объем рынка электронной торговли в России составил порядка 4,5 млрд. долл. [25].

Наиболее быстрый прирост объемов наблюдался в сег-менте B2B, его объем утроился и составил 1,3 млрд. долл. [25], причем 62% пришлось на компании ТЭКа. Объемы госзакупок в Интернете в 2005 г. поч-ти не изменились, так как их проводили те же ведомства, при этом 80% гос-закупок-онлайн пришлось на Росатом. Согласно исследованиям НАУЭТ и маркетингового агентства PM Group, за 2005 г. в российском сегменте сети Интернет продано товаров и услуг на 1,2 млрд. долл. (таблица 1).

Таблица 1. Состояние электронной торговли в России [25] (млн. долл.)

Сегмент	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	Темпы роста, %
B2C	218,3	317,5	480,4	662	1020	151
B2B	99	189	316,2	442	1 300	294
B2G	-	10,8	141	2 130	2 174	102
Итого:	317	517	937	3 233	4 494	138

Значение информации и технологий коммуникации пережило несколько этапов: от широкомасштабного раздувания "мыльного пузыря .com" в тече-ние фазы бума Интернет-экономики до их кризиса и последующей стабили-зации. Историко-генетический анализ категориального содержания основных понятий Интернет-экономики позволяет выделить следующие специфиче-ские отличия электронного бизнеса:

- электронный бизнес представляет собой любую транзакцию, совер-шенную посредством сети связанных между собой компьютеров с передачей права собственности или права пользования товаром (услугой), т.е. критиче-скую роль играет использование ИКТ, а не непосредственный обмен;
- благодаря свойствам интерактивности, использованию сетевой нави-гации электронный бизнес превосходит средства общения с существующими и потенциальными клиентами традиционной экономической деятельности;
- максимальное использование информационных технологий для улуч-шения эффективности и контроля за бизнес-процессами компании.

Таким образом, электронный бизнес является инструментом, позволяю-щим эффективно осуществлять предпринимательскую деятельность посред-ством интерактивной коммуникации всех заинтересованных сторон.

Литература

1.Майминас Е. Информационное общество и парадигма экономической тео-рии // Вопросы экономики. - 1997. №11.

2.Кастельс М., Химанен П. Информационное общество и государство бла-госостояния: Финская модель. М.: Логос, 2002.

3.Чирченко О.Н. (Вершинская). Информационные аспекты компьютериза-ции. М.: Наука, 1989.

4.Афанасьев Э.В., Ярошенко В.Н. Эффективность информационного обес-печения управления. - М.: Экономика, 1987.

5.Тамбовцев В.П. Пятый рынок: Экономические проблемы производства информации. -М.: Изд-во Моск. ун-та, 1993.

6.Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура. Под. ред. О.И. Шкаратана. М.:ГУ ВШЭ, 2000. С.39.

7.Иноземцев В. Парадоксы постиндустриальной экономики (инвестиции, производительность и хозяйственный рост в 90-е годы) // Мировая экономика и международные отношения. 2000. №3.

8.Crawford R. In yhe Era of Human Capital: The Emergence of Talent, Intelli-gence, and Knowledge as the Worldwide Economic Force and What it Means to Managers and Investors. New York: Harper Business, 1991. P10.

9.Сапир Ж. К экономической теории неоднородных систем: Опыт Исследо-вания децентрализованной экономики / Под. ред. Н.А. Макашевой. М.: ГУ ВШЭ, 2001. С.150.

10.Ходжсон Дж. Социально-экономические последствия прогресса знаний и нарастания сложности // Вопросы экономики. 2001. №8. С.34.

11.Стрелец И.А. Новая экономика и информационные технологии- М.: Изда-тельство "Экзамен", 2003.

12.Данько Т.П., Завьялова Н.Б. Электронный маркетинг. Уч. п. М.-2003.

13.Дятлов С. А. Функции электронного правительства по регулированию Ин-тернет-экономики // Международная конференция "Электронное правитель-ство на Северо-Западе: зарубежный опыт и российские тенденции", 2002.

14.Mann C. Global Electronic Commerce. Washington, DC: Institute for Interna-tional Economics, 2000.

15.Zwass. V. Electronic Commerce: Structured and Issues // International Journal of Electronic Commerce, Vol.1, №1, 1996.

16.Poon S. Determinants of Small Business Internet Usage: A Multi-method In-vestigation of Perceived Benefits // 10-th International Electronic Commerce Con-ference, Bled, Slovenia, Moderna Organizacija, 1999.

17.Ernst&Young: E-Commerce & connecting to the customer, 1998.

18.Смирнов С.Н. Электронный бизнес. - М.:ДМК Пресс; М.: Компания Ай-Ти, 2003. (Серия "ИТ-Экономика").

19.OECD Information Technology Outlook, 2004.

20.Kalakota R., Whinston A. Frontiers of electronic commerce. - Addison-Wesley, 1996. P. 487.

21.Nitya L. Karmakar "Global Forum/Shaping the Future 2005" Agenda for To-day Growth of E-Business, 2005.

22.GartnerGroup, E-Business Business Myths Can Destroy an Enterprise, 1999.

23.Успенский И. Энциклопедия Интернет-бизнеса. - СПб: 2001.

24.Сантарелли Э. Природа электронной коммерции: имеют ли значение трансакционные издержки? // Российский журнал менеджмента №3, 2004.

25.Материалы пресс-конференции "Состояние и тенденции развития элек-тронной торговли в России за 2005 год", Москва, 30 марта 2005.

КАЛОВ З.А., КУРШАЕВА Ф.М. ХАРЗИНОВА Л.Л.

СТРУКТУРНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ ИНСТИТУТА ПЕНСИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РОССИИ

Пенсионное обеспечение в Российской Федерации, являясь одной из важнейших государственных социальных гарантий, напрямую затрагивает жизненные интересы 38,6 млн. пенсионеров, а косвенно - всего населения России. Именно поэтому совершенствование отечественной пенсионной системы относится к разряду центральных проблем проводимых в стране социально-экономических преобразований. Главной целью должно стать создание в Российской Федерации модели, обеспечивающей гарантированное, достойное и стабильное материальное обеспечение граждан в старости, при наступлении инвалидности и в случае потери кормильца.

Институт пенсионного обеспечения на сегодняшний день формируют трудовые и государственные пенсии (рис. 1).

Названия основных нормативных актов, регулирующих нормы пенсионного обеспечения в России могут ввести неискушенного в законодательстве человека в заблуждение. По своей сути обе эти пенсии являются государственными, так как выплачиваются государством. Разница лишь в том, что трудовая пенсия предоставляется за факт работы и уплаченные страховые взносы, а государственная пенсия, в свою очередь, является проявлением заботы государства о своих гражданах.

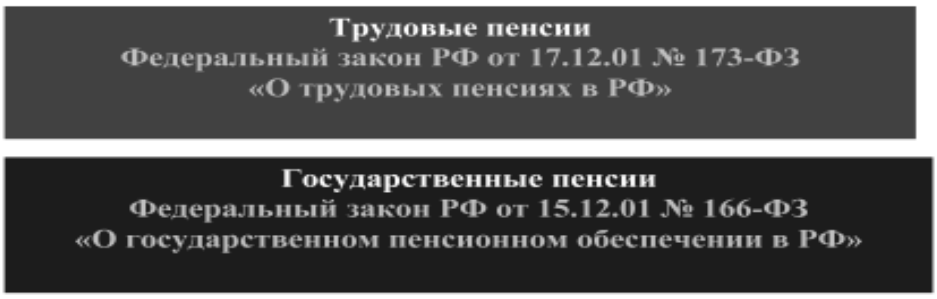


Рисунок 1. Виды пенсий, предоставляемые действующим законодательством.

Расширенное использование в новой модели принципов обязательного страхования позволило выделить различные виды трудовых пенсий (рис. 2), которые в совокупности образуют многоуровневую пенсионную систему.

Первый уровень - базовая часть пенсии, гарантированная государством. Ее величина устанавливается в фиксированном размере в зависимости от категории пенсионера.

Второй уровень - страховая часть пенсии, размер которой дифференцирован и должен напрямую зависеть от результатов труда конкретного человека - его стажа и заработной платы, отражаемой на индивидуальном лицевом условно-накопительном счете.

С учетом демографических тенденций в составе пенсии по старости и по инвалидности для молодых возрастных групп предусмотрена накопительная часть - своего рода резерв на случай ухудшения финансовой ситуации.

Таким образом, структура трудовых пенсий представлена на рис. 3.

В пенсии по случаю потери кормильца накопительная часть отсутствует. Средства, учтенные на индивидуальном лицевом счете умершего, будут выплачены лицам, указанным в соответствующем заявлении, а при его отсутствии - родственникам в порядке, установленном законодательством. Так, право первой очереди предоставлено детям, супругу и родителям. В случае отсутствия родственников средства перечисляются в пенсионный резерв.

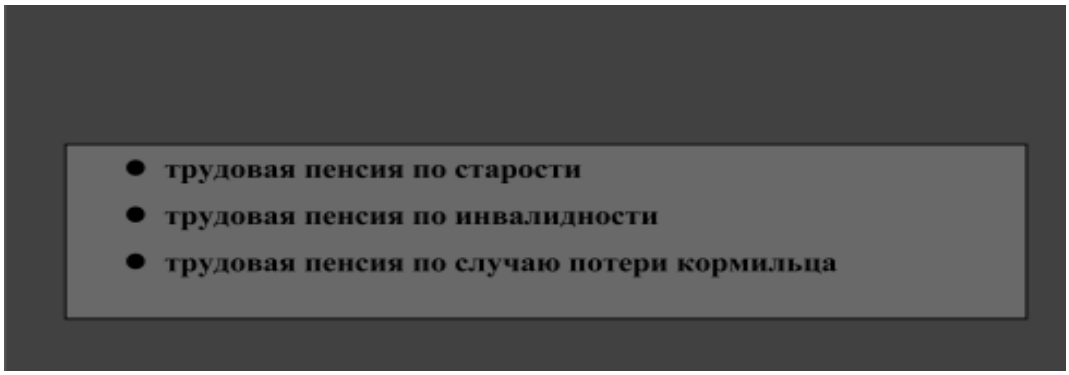


Рисунок 2. Виды трудовых пенсий (Федеральный закон РФ от 17.12.01 № 173-ФЗ, ст. 5).

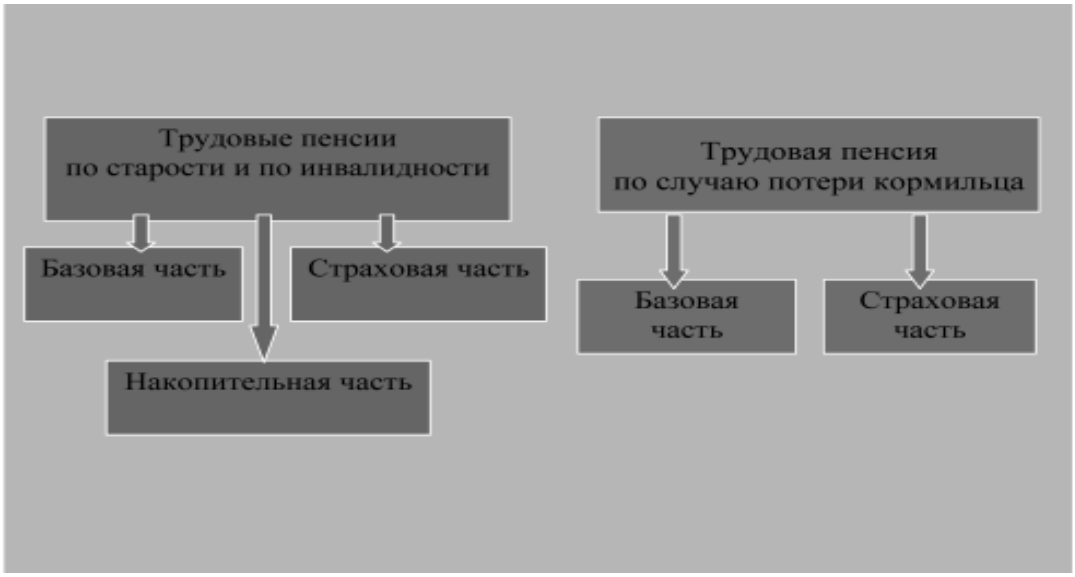


Рисунок 3. Структура трудовых пенсий (Федеральный закон РФ от 17.12.01 № 173-ФЗ, ст. 5).

Возможна также дополнительная (негосударственная) пенсия, предназначенная реализовать личную инициативу лиц, осуществляющих трудовую деятельность, в улучшении пенсионного обеспечения.

Следует отметить, что с 01.01.2002 г. как вид трудовых пенсий упразднены пенсии за выслугу лет работникам определенных сфер деятельности, в частности, педагогам, врачам, спасателям, летчикам, морякам и др. Они переведены в категорию досрочных пенсий по старости. В законе, регулирующем порядок назначения государственных пенсий, пенсии по выслуге поменяли свой экономический смысл и назначаются федеральным государственным служащим и военнослужащим.

Право на трудовую пенсию по старости предоставляется при соблюдении условий, указанных на рис. 4.

Рисунок 4. Условия назначения трудовой пенсии по старости (Федеральный закон РФ от 17.12.01 № 173-ФЗ, ст. 7).

В ходе пенсионной реформы были пересмотрены условия назначения трудовой пенсии в части требуемого стажа. По ранее действовавшим нормам для назначения трудовой пенсии требовалось 5 трудового стажа. При его наличии размер исчислялся пропорционально исходя из требуемого стажа для полной пенсии, который составлял 25 лет для мужчин и 20 - для женщин. Следует отметить, что законодательством предусмотрено и досрочное назначение пенсий со снижением возраста. В этих случаях учитываются старые нормы по требуемому стажу.

Многочисленные дискуссии о пересмотре пенсионного возраста не дали в настоящее время результата. Следует отметить, что Россия относится к категории стран, имеющих наиболее низкий пенсионный возрастной ценз (рис. 5).

В развитых странах пенсионный возраст действительно превышает нынешний российский, но и продолжительность жизни там более высокая. Дольше всех живут в Японии: женщины - более 84 лет, мужчины - 77,4 года. Осуществлять трудовую деятельность японцы должны до 70 лет.

В США средняя продолжительность жизни 76,7 года, а пенсионный возраст для граждан обоих полов наступает в 65 лет.

В Европе живут в среднем 75,5 года. В Италии мужчины выходят на пенсию в 65 лет, женщины - в 60. Во Франции, где недавно повысили пенсионный возраст с 60 до 62,5 года, средняя продолжительность жизни составляет 74,7 года. В Великобритании женщины живут примерно 81 год, а мужчины - 75 лет, при этом пенсионный возраст для мужчин наступает в 65 лет, для женщин - в 60.

Что касается большинства стран бывшего социалистического лагеря, то у них пенсионный возраст аналогичен принятому в России. При этом в настоящее время, как и во многих европейских странах, предполагается его повышение. К примеру, в 2009 году венгры смогут уходить на пенсию в 62 года, в Чехии этой цифры хотят достичь уже к 2006 году.

В странах СНГ также приходят к выводу о необходимости повышения пенсионного возраста. В Казахстане он уже увеличен на 3 года и составил для женщин 58 лет, для мужчин - 63 года. Но решительнее всех поднять возрастную пенсионную планку стремятся государства, которые вступили в ЕС. Так, в Литве с 2004 года мужчины уходят на пенсию в 62,5, а женщины - в 58,5 года, к 2009 году литовские женщины смогут прекращать трудовую деятельность в 63,5 года, а мужчины - в 65 лет.

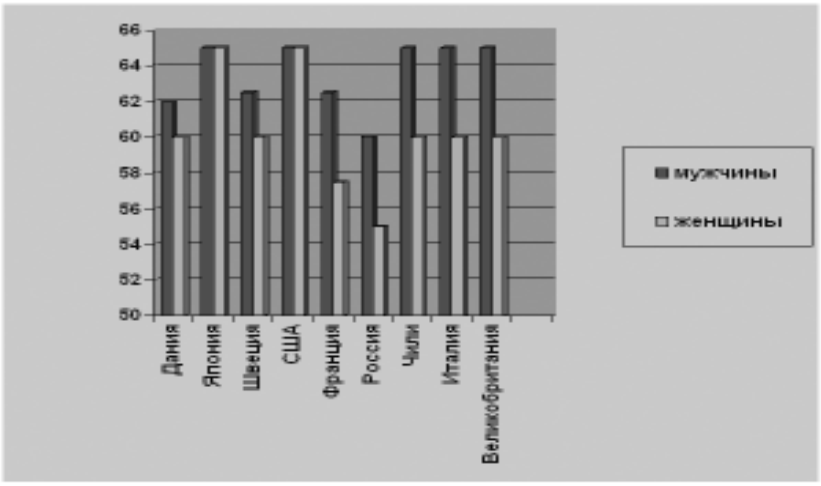


Рисунок 5. Пенсионный возраст в России и за рубежом.

В интервью "Комсомольской правде" 10.12.2004 года глава Пенсионного фонда России Геннадий Батанов заявил, что "повышение пенсионного возраста в России - перспектива, скорее всего, 2035 - 2055 годов...".

Трудовая пенсия по инвалидности назначается в случае наступления нетрудоспособности, определяемой по медицинским показаниям (рис. 6).

С 01.01.2004 г. понятие "группа инвалидности" заменено "степенью ограничения способности к трудовой деятельности". Так 1 группе должна соответствовать 3 степень, 2 группе - 2 степень, 3 группе - 1 степень. На практике же органы медико-социальной экспертизы устанавливают как группу, так и степень, при этом допускают различное их сочетание (к примеру, 1 степень и 2 группу, 0 степень и 3 группу и т.д.), что усложняет пенсионную схему и нарушает принцип классификации категорий лиц в зависимости от степени утраты трудоспособности. В данном случае в целях пенсионного обеспечения определяющим является степень ограничения способности к трудовой деятельности.

Лицам, достигшим пенсионного возраста, а также имеющим необратимые анатомические явления, инвалидность устанавливается пожизненно. Переосвидетельствование инвалидов 3 степени проводится один раз в два года, 2 и 1 степени - ежегодно. Ребенок может быть признан инвалидом на один год, два года, либо до достижения 18 лет.

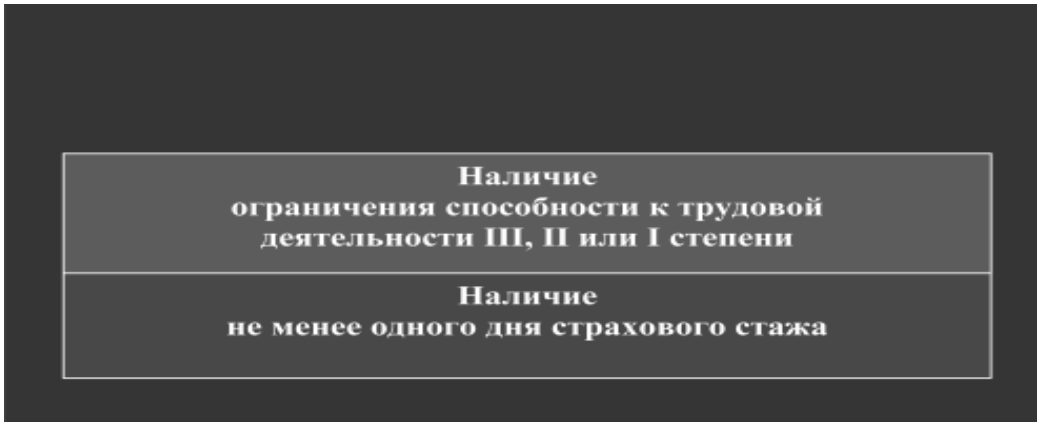


Рисунок 6. Условия назначения трудовой пенсии по инвалидности (Федеральный закон РФ от 17.12.01 № 173-ФЗ, ст. 8).

Необходимо отметить, что по нормам нового закона причина инвалидности не влияет на размер трудовой пенсии. Ранее если инвалидность наступила, к примеру, вследствие трудового увечья, при расчете учитывался максимально возможный стажевой коэффициент.

Трудовая пенсия по случаю потери кормильца назначается нетрудоспособным членам семьи умершего кормильца, состоявшим на его иждивении. Подтверждение факта нахождения на иждивении не требуется для лиц, осуществляющих уход за нетрудоспособными членами семьи умершего кормильца (рис. 7, п.2), а также детей до 18 лет, за исключением случаев, когда они стали дееспособными (вступили в брак). В случае, если пенсия назначена ребенку по признаку "до 18 лет", а далее он переходит в категорию "учащийся до 23 лет", факт нахождения на иждивении также предполагается без дополнительных документов.

Круг лиц, имеющих право на трудовую пенсию, представлен на рис. 10. Необходимо отметить, что он расширен по пункту 2 и право на пенсию приобрели дети умершего кормильца, достигшие 18 лет и осуществляющие уход за нетрудоспособными членами семьи умершего кормильца, не достигшими 14 лет. Т.е., если ребенок сам получал пенсию и после достижения 18 лет не обучается по очной форме, не осуществляет трудовую деятельность и не получает какой - либо другой вид пенсии (к примеру, по инвалидности), ему может быть назначена пенсия по уходу за братом или сестрой до достижения ими 14 лет.

Следует отметить, что с 01.01.2002 года возросло число лиц, желающих перейти на пенсию по случаю потери кормильца за умершего супруга. Данный факт объясняется значительным увеличением размеров этих пенсий в связи с предоставлением страховой части умершего кормильца нетрудоспособной супруге.

Пенсия, назначенная в связи с потерей кормильца-супруга, сохраняется при вступлении в новый брак. Усыновленные дети имеют право на данный вид пенсии наравне с родными детьми, а усыновители - наравне с родителями. Пенсия, назначенная ребенку умершего кормильца, также выплачивается при его усыновлении. Т.е. следует отметить, что право определяется на момент назначения и при смене указанных обстоятельств не пересматривается.

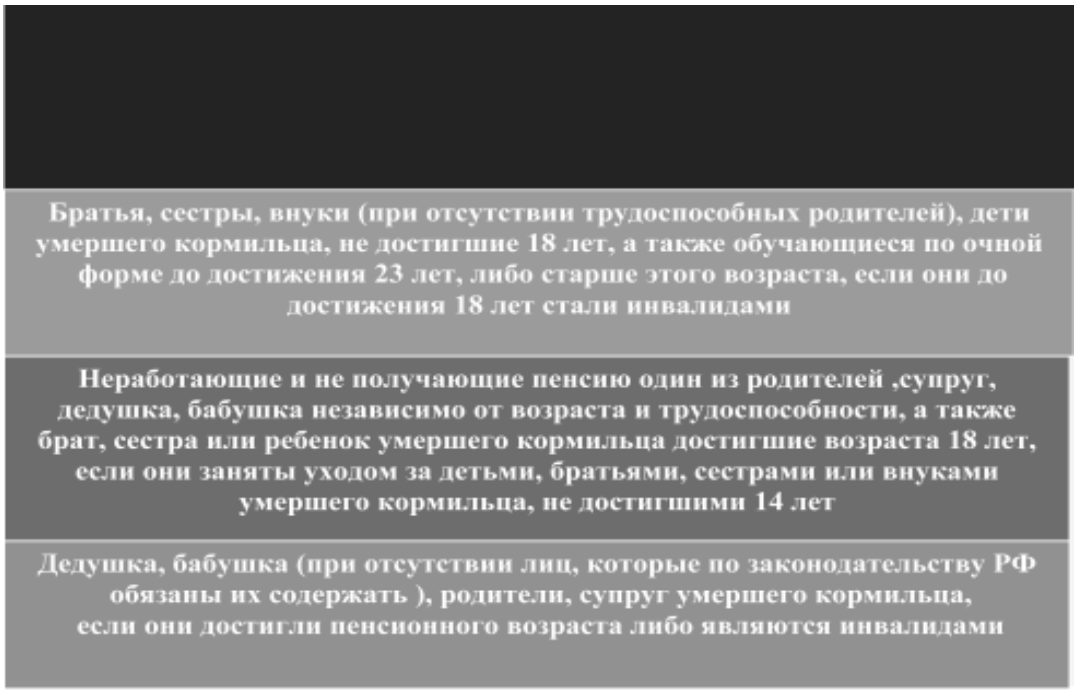


Рисунок 7. Лица, имеющие право на трудовую пенсию по случаю потери кормильца (Федеральный закон РФ от 17.12.01 № 173-ФЗ, ст. 9).

При определении права на трудовую пенсию по случаю потери кормильца продолжительность страхового стажа умершего кормильца значения не имеет.

Государственная пенсия устанавливается в процентном отношении в зависимости от базовой части пенсии по старости и инвалидности.

Классификационные единицы государственных пенсий и круг лиц, имеющих право, показаны на рис. 8 и 9.

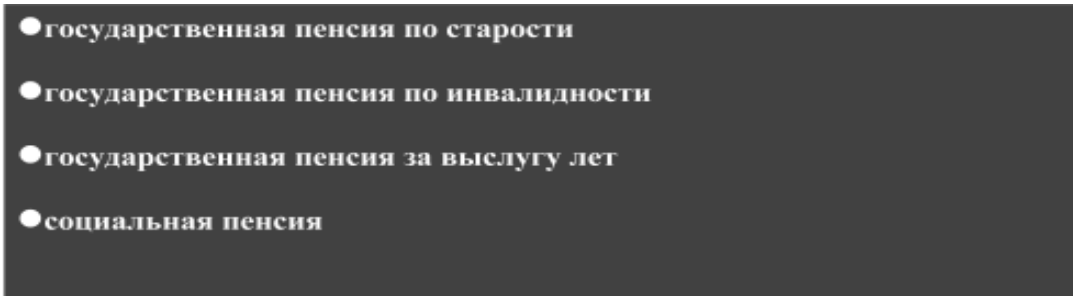


Рисунок 8. Виды государственных пенсий (Федеральный закон РФ от 15.12.01 № 166-ФЗ, ст. 5).

Рисунок 9. Граждане, имеющие право на государственные пенсии (Федеральный закон РФ от 15.12.01 № 166-ФЗ, ст. 4, 5).

На наш взгляд дискуссию вызывает то, что как самостоятельная классификационная единица не выделены пенсии по случаю потери кормильца, хотя по нормам действующего законодательства они назначаются членам семей граждан, указанных на рис. 9. Устранение данного факта внесет полноту и ясность в закон, а также равномерно распределит социальную справедливость между всеми категориями получателей пенсий.

В последние годы значительно возрастает роль социальных пенсий. В настоящее время их получают около 1,5 млн. человек. Они по логике законодателя должны предоставляться лицам, не заработавшим трудовой пенсии (рис. 10).

Таким образом, предлагаем выделять, социальные пенсии, предоставляемые соответственно, по старости, инвалидности, и по случаю потери кормильца. Необходимо отметить, что подобная классификация видов социальных пенсий действующим законодательством не предусмотрена. Однако выше отмеченная структура внесет "прозрачность" в закон, поможет его пользователям достоверно определить: во-первых, категории лиц, имеющих право на каждый из видов пенсий, во-вторых, условия предоставления выплат, в третьих, верный размер.

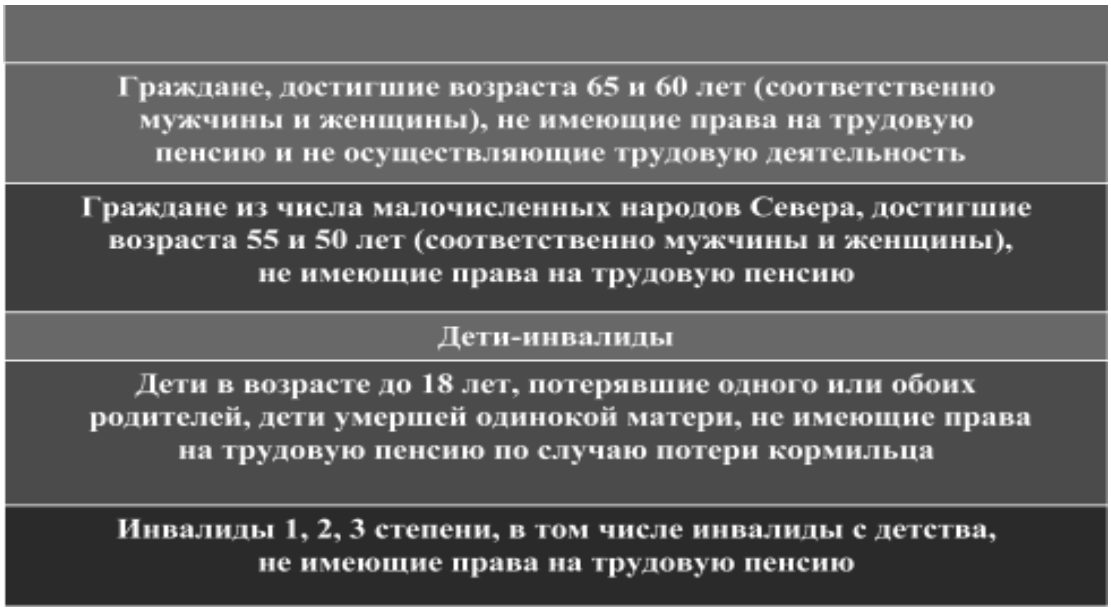


Рисунок 10. Круг лиц, имеющих право на социальную пенсию (Федеральный закон РФ от 15.12.01 № 166-ФЗ, ст. 11).

Естественно, что государство с социально ориентированной экономикой не может игнорировать проблемы материального обеспечения значительного круга нетрудоспособных лиц, не охваченных социальным страхованием. При этом нельзя сказать, что расширяется круг лиц, не имеющих требуемого для установления трудовой пенсии страхового стажа. Его значение составляет всего 5 лет, два года из которых, к примеру, может быть служба в армии, либо время ухода за детьми, но не более трех лет в общей сложности, как для мужчин, так и для женщин. На наш взгляд, причина в том что законодательством предоставлено право выбора между трудовой и социальной пенсиями в зависимости от условий назначения. Таким образом, имеет место ситуация, когда при наличии права на трудовую пенсию, граждане отказываются от нее в пользу государственной. В данном случае социальная пенсия перестает выполнять определенные ей законодательством функции, а действующий механизм формирования выплат не соответствует страховым принципам.

Выше отмеченное позволяет нам сделать вывод о том, что на данный момент полностью не отработан принцип формирования пенсий.

Необходимо обратить внимание на даты назначения государственных и трудовых пенсий (рис. 11, 12).

При назначении государственной пенсии после возникновения права всегда возможен возврат на первое число месяца обращения. Вместе с тем, лица, вовремя не реализовавшие свое право на заработанную трудовую пенсию по старости лишены такой возможности. По нашему мнению пенсия, являющаяся итогом многолетней трудовой деятельности, должна предоставляться, в любом случае, с даты возникновения права на нее.

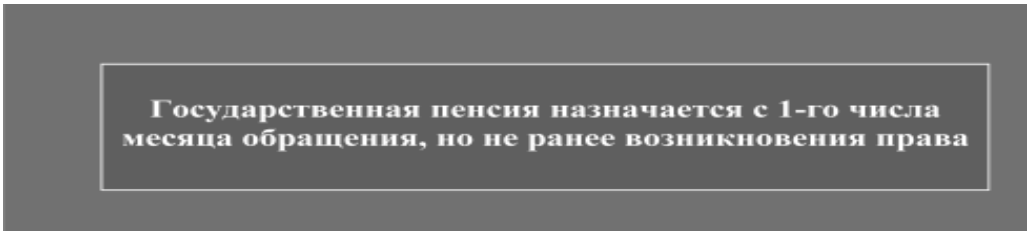


Рисунок 11. Сроки назначения государственной пенсии(Федеральный закон РФ от 15.12.01 № 166-ФЗ, ст. 23).

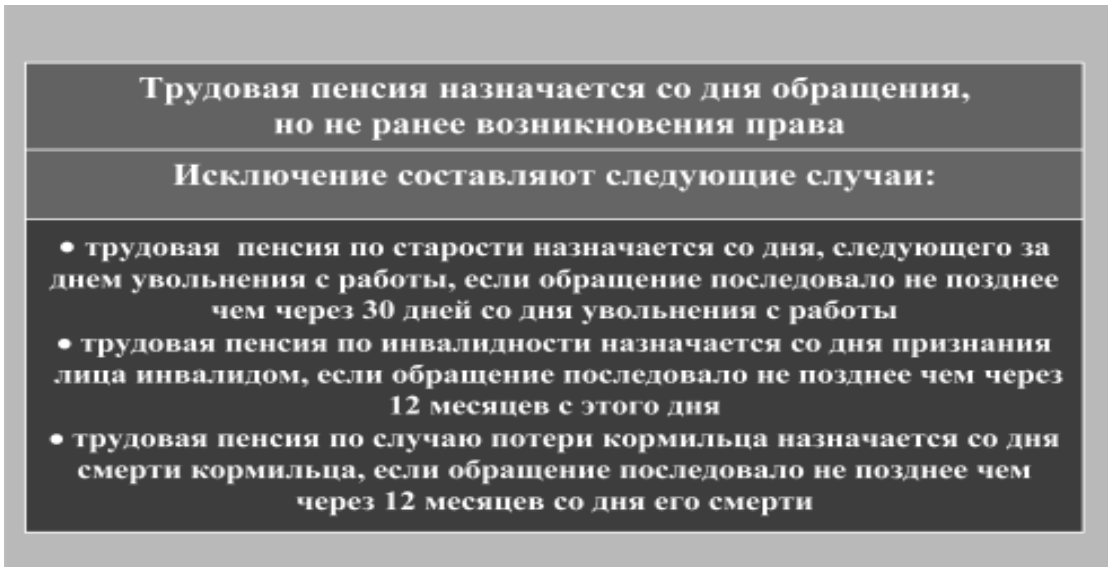


Рисунок 12. Сроки назначения трудовой пенсии (Федеральный закон РФ от 17.12.01 № 173-ФЗ, ст. 19).

Трудовые пенсии по старости и социальные как вид государственных пенсий, а также пенсии по случаю потери кормильца-супруга назначаются пожизненно, пенсии по инвалидности - до даты, указанной в справке бюро медико-социальной экспертизы, пенсии детям по случаю потери кормильца выплачиваются по день достижения 18 либо 23 лет (при обучении).

Пенсии, не полученные своевременно по вине пенсионера выплачиваются с возвратом на три года, в случае, если это вина органов пенсионного обеспечения, доплата производится за весь период без какого-либо ограничения.

Участники ВОВ	пенсия по инвалидности, трудовая пенсия по старости
Граждане, ставшие инвалидами вследствие военной травмы	
Вдовы военнослужащих, погибших в войну с Финляндией, ВОВ, войну с Японией и не вступившие в новый брак	пенсия по случаю потери кормильца, трудовая пенсия по старости (инвалидности) либо пенсия по случаю потери кормильца, социальная пенсия (за исключением социальной пенсии по случаю потери кормильца)
Нетрудоспособные члены семей лиц, пострадавших при радиационных, техногенных катастрофах	
Родители военнослужащих, погибших или умерших в период прохождения военной службы по призыву, либо вследствие военной травмы после увольнения с военной службы по призыву	

Рисунок 13. Категории лиц, имеющих право на одновременное получение двух пенсий (Федеральный закон РФ от 15.12.01 № 166-ФЗ, ст. 3).

Эволюция норм пенсионного обеспечения, начиная с Закона 1956 года "О государственных пенсиях в СССР", демонстрирует неизменившийся общий принцип пенсионного обеспечения. При наличии права на различные виды пенсий, соответственно по различным основаниям, выплачивается одна по выбору пенсионера. Таким образом, в настоящее время лица могут выбирать как между наиболее выгодными видами трудовых пенсий, так и между трудовой пенсией и государственной. Вместе с тем отдельным категориям граждан предоставляется право на получение двух пенсий, одна из которых является трудовой, другая государственной (рис. 13).

Сочетание двух трудовых, либо двух государственных пенсий недопустимо. Вместе с тем возможно получение негосударственной пенсии.

Начиная с 1992 г., в России активно развивается новый социально-финансовый институт - негосударственные пенсионные фонды. В будущем приоритеты будут отданы именно негосударственному сектору пенсионной схемы, способствующему становлению дополнительного пенсионного обеспечения. Действующие сегодня фонды обслуживают 5 млн человек, из них уже более 400 тыс. человек получают дополнительную негосударственную пенсию, что в дальнейшем позволит значительно повысить благосостояние населения.

При написании статьи использованы нормативные акты, регулирующие деятельность пенсионного обеспечения.

ШОГЕНОВА А.С. ЭШТРЕКОВ Р.С.

МОДЕРНИЗАЦИЯ НАПРАВЛЕНИЙ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В КАБАРДИНО-БАЛКАРСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ

Ограниченность объемов капитальных вложений и дефицит бюджета КБР делает первоочередными, на наш взгляд, решение следующих задач:

- определение эффективных проектов способных в короткий срок от на-чала инвестирования принести в бюджет КБР непосредственный доход в виде реальных денежных средств.

- сочетание высокой экономической эффективности проектов с макси-мальной социальной значимостью или вливание средств в производства, обес-печивающие занятость людей в смежных отраслях производства.

- способность реализуемых проектов к быстрой диверсификации в соот-ветствии с изменениями условий рынка для производства и реализации товаров за пределами КБР для переориентации финансовых потоков из республики в нее.

Для решения данных задач наиболее рационально развитие малых пред-приятий, обладающих следующими качествами: технологичность оборудова-ния; короткий лаг строительства или компактность; отсутствие высоких на-кладных расходов увеличение эффективности работы.

К основным направлениям государственной поддержки, позволяющим реализовывать потенциальный эффект от развития малого предпринимательст-ва, относятся: формирование благоприятного предпринимательского климата; устранение нормативно-правовых, административных и организационных барь-еров; расширение доступа малого предпринимательства к финансовым ресур-сам; развитие лизинга оборудования и технологий, системное развитие инфра-структуры для предоставления малым предприятиям интегральной финансовой, материальной, информационной, консультационной и организационно-методической помощи.

В российских условиях на федеральном уровне проводится политика, ко-торая похожа на западные аналоги - минимальное финансирование программ развития малого предпринимательства, ограниченное вмешательство в его дея-тельность на уровне регионов, что, на наш взгляд, на данном этапе развития ры-ночной экономики неверно.

Предпринимательство - это понятие не только экономическое, но и со-циальное. Предприниматель создает и использует новые социально-хозяйственные связи в своих утилитарных целях. Общество с развитыми гражданскими ин-ститутами, имеющее надежные преграды вовлечению в бизнес политических (силовых) ресурсов, не допустит функционирования экономических структур, если они социально неэффективны.

Для того чтобы не допустить развитие и закрепление дисфункциональных моделей предпринимательства, необходимо создать, в первую очередь, условия для: морально-нравственной легитимации предпринимательства и частной соб-ственности; согласования формальных и неформальных экономических инсти-тутов и механизмов; легитимации частной собственности и отделения собственности от власти; создания механизмов институционализации и эффективного функционирования сложноструктурных форм частной собственности (таких, как акционерные общества); создания институтов корпоративного управления; соз-дания эффективного института банкротства.

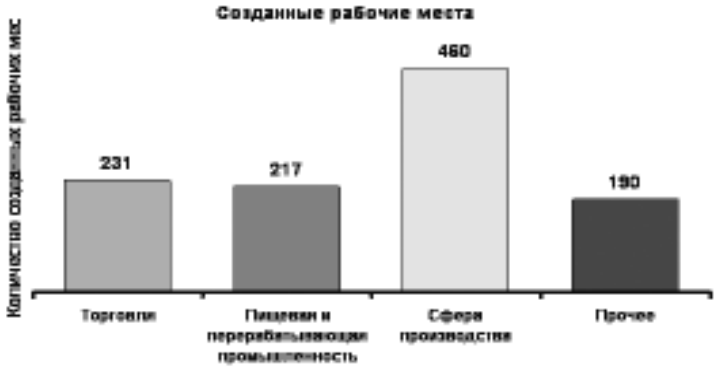
Именно создание институтов, препятствующих коррупции, обеспечиваю-щих надежное и доступное гражданское и арбитражное судопроизводство, раз-деляющих собственность и власть, политическую и экономическую сферы, обеспечит социально-эффективное предпринимательство, ведущее к появлению новых управленческих механизмов, росту производительности труда, созданию рабочих мест, макроэкономическому росту.

В рамках реализации республиканской целевой программы "Развитие и поддержка малого предпринимательства в Кабардино-Балкарской Республике на 2002-2006 годы" в Кабардино-Балкарской республике создан Фонд под-держки малого предпринимательства КБР.

Основным направлением деятельности Фонда, была реализация Поста-новления Правительства КБР от 25.05.2002г. №213 "Об утверждении правил компенсации из республиканского бюджета КБР разницы процентных ставок по кредитам, полученным субъектами малого предпринимательства в кредит-ных учреждениях Российской Федерации и Кабардино-Балкарской Республи-ки". В рамках реализации, которого на рассмотрение Попечительского Совета Фонда поддержки малого предпринимательства КБР было представлено 84 ин-вестиционных проекта субъектов малого предпринимательства. В результате конкурсного отбора было принято решение о государственной поддержке 64 субъектов малого предпринимательства, 20 заявок было отклонено. С исполь-зованием данного механизма привлечено 162 млн. руб. кредитных ресурсов.

В рамках реализации данного механизма, в сфере малого бизнеса удалось дополнительно создать порядка 1000 новых рабочих мест. Стоимость создания одного рабочего места в среднем составляет 140 тыс. руб., в том числе за счет средств бюджета 11 тыс. руб. Из диаграммы 1 видно как распределились рабо-чие места по отраслям экономики.

Диаграмма 1



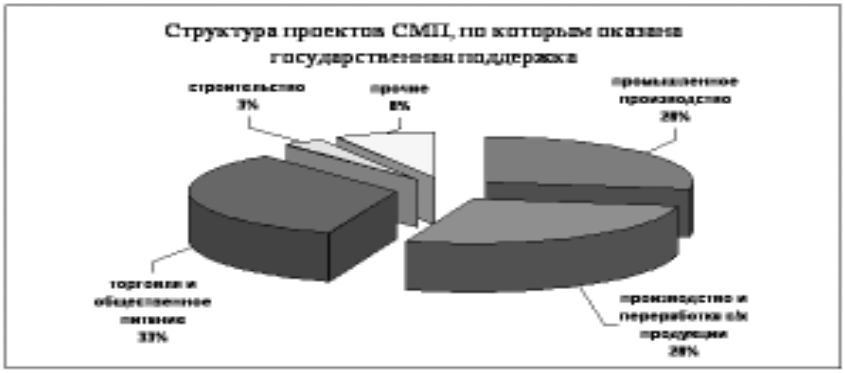
Отраслевая структура поддержанных проектов сложилась следующим образом (диаграмма 2).

Анализ развития экономики КБР показывает, что приоритетным направ-лением государственной поддержки должно стать развитие производственных малых предприятий. При этом, на наш взгляд, следует выделить следующие ос-новные направления для создания эффективных малых производств: переработ-ка сельскохозяйственной продукции; переработка древесины из местных пило-материалов; производство строительных материалов из местного сырья.

Основное внимание должно уделяться первому виду производств, по-скольку агропромышленный комплекс КБР является самым важным сектором экономики республики, как с экономической, так и социальной точки зрения. Достаточно сказать, 48 % населения республики проживают в сельской местно-сти. Валовая продукция сельскохозяйственного производства за последний год составила 52 % от валовой продукции произведенной в КБР. Вместе с тем, сни-зилась эффективность сельскохо-

зяйственного производства: большинство сель-скохозяйственных предприятий убыточны.. Связано это в первую очередь с не-возможностью переработать сельскохозяйственную продукцию в конечный товар с реальными потребительскими свойствами.

Диаграмма 2



Как показал анализ динамика производства в перерабатывающей про-мышленности КБР в течение последних лет имеет самые низкие показатели среди всех отраслей промышленности. Основные причины - большой физиче-ский и моральный износ основных средств и вследствие этого падение спроса и ухудшение производственных показателей данной отрасли. Вследствие этого перерабатывающая промышленность практически отсутствует в производст-венном цикле в экономическом комплексе КБР и теряется определенная норма прибыли, потенциально способная реализоваться в республике.

Вместе с тем, частный сектор экономики занял доминирующее положе-ние в снабжении продовольственными ресурсами: 70 % мяса и 74 % молока произведено в личных подсобных хозяйствах. Не имея достаточных финансо-вых ресурсов для создания дополнительных рабочих мест в сельской местно-сти, необходимо данной категории населения КБР возможность зарабатывать за счет традиционно сложившихся производств. Тенденция роста транспортных издержек делает необходимым расположение данных производств вблизи сель-ских населенных пунктов в радиусе до 12 км.

Тенденции развития перерабатывающей промышленности в развитых экономических странах показывают положительную динамику развития данной отрасли: до 50 % в структуре цены товара приходится на переработку сельско-хозяйственного сырья. Финансовое состояние производства зависит от ценовых пропорций обмена с сельским хозяйством: на внутреннем рынке данные про-порции прогнозируемы.

Таким образом, можно определить следующие основные подпрограммы:

- в республике перерабатывается всего 25% производимого цельного сы-рого молока. При расчетах, что в республике будет перерабатываться 80% всего производимого цельного сырого молока, дополнительный прирост валовой про-дукции 250 млрд. руб. Дополнительный рост всех налоговых поступлений соста-вит более 24 млрд. руб. Дополнительное созданных рабочих количество рабочих мест составит более 300 чел, задействованных непосредственно на промышлен-ной переработке молока. Косвенное количество обеспеченных дополнительной заработной платой из числа сельского населения КБР более 40 тысяч человек. Окупаемость инвестиций более 3 года. Следует отметить: при подборе техноло-гии производства необходимо сделать упор на производства, обеспечивающие большее количество сыров и масла с низким содержанием жиров.

- в республике не имеются мощности для переработки зерна пшеницы в муку на 933 тыс. центнеров или 30 % валового производства зерна. Дополни-тельный выход муки составит из данного сырья составит 570 тыс. ц. муки. До-полнительный прирост валовой продукции составит 57 млрд. руб. Дополни-тельный рост налоговых поступлений - 5,13 млрд. руб. Дополнительное коли-чество рабочих мест - 250 -300 человек. Окупаемость инвестиций - 1 год. Осо-бое внимание следует уделить качеству технологии - для получения муки выс-шего качества.

- в республике не хватает дополнительных мощностей по переработке подсолнечника на масло на 62 тыс. ц. Подсолнечника или 52 % всей произво-димых семян подсолнечника Дополнительный

прирост валовой продукции - 61,8 млрд. руб. Дополнительный рост налоговых поступлений составит 5,56 млрд. руб. Дополнительное количество рабочих мест -500-600 человек. Оку-паемость инвестиций - 1 год при достаточной маркетинговой поддержке при реализации масла рапса.

При реализации конкретных проектов требуются дополнительные расче-ты по размещению предприятий, так как положение с безработицей по районам республики будет неодинаковым из-за сложившейся специфики разделения производительных сил. Создание перерабатывающих предприятий связана со сложными технологическими циклами и необходимы дополнительные балан-совые расчеты по созданию инфраструктуры для этих предприятий: в пищевой промышленности (потребности в сахаре, и других компонентах), упаковочной и фасовочной промышленности (потребности в картонном и пластиковом сырье), на стадии реализации товара (создание оптовых рынков). Особенно актуально создание сети реализации продукции. В связи с этим необходима реализация подпрограммы развития производственной и сбытовой инфраструктуры малых предприятий. Особое внимание необходимо также уделить и подпрограмме кадрового обеспечения малых предприятий.

Литература:

1. Буянкина А.Н. "Малый бизнес: государственное регули-рование", М.:ИНФРА-М, 1998;

2. Орлова Е. "Государственная поддержка предпринимательства: мифы и реальность", Власть, 3, 2003.

КАНДОХОВА Д.М. ХАЛАКОЕВ А.М.

ОЦЕНКА ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ТЕРРИТОРИИ С РАЗВИВАЮЩЕЙСЯ ЭКОНОМИКОЙ

По большинству показателей, характеризующих уровень инновацион-ного развития, Россия уступает не только развитым странам, но и наиболее динамично развивающимся экономикам - Индии, Китая. По данным Все-мирного банка, в последние годы доходы России от экспорта высокотехнологичной продукции составляли всего 3 млрд.долл. США, что в 5 раз меньше показателя Таиланда и в 14 раз меньше показателя Франции. По числу инже-неров и ученых Россия уступает лишь США и Японии (РФ - 35 человек на 10 000 населения, США - 41, Япония - 51, Германия 32 и т.д.). Согласно официальным данным в России, в среднем инновациями занимаются 10% промышленных предприятий. Сопоставимые показатели для развитых стран 25-30% [5].

Формирование и развитие инновационного потенциала России пред-полагает учет и анализ специфики инновационного развития отдельных ре-гионов. Оценка же инновационного потенциала региона должна предпола-гать, во-первых, существование обоснованной и научно выверенной системы показателей. Во-вторых, наличие статистической базы. В-третьих, оценка со-вокупного потенциала региона должна учитывать показатели составляющих его территориально-административных образований.

В условиях становления новых федеративных отношений целесообраз-но в каждом регионе, учитывая его специфические условия развития, исходя из наличия ресурсов, кадров, инфраструктуры, разработать свою инноваци-онную среду. Совокупность региональных инновационных систем, объеди-ненных единой целью (устойчивое развитие) и действующих в рамках госу-дарственной экономической политики и законодательства, будет формиро-вать инновационный потенциал страны в целом [2].

Низкий уровень инновационного развития ЮФО по сравнению с дру-гими федеральными округами подтверждает и анализ доли инновационной продукции в общем объеме промышленной продукции (рисунок 1). Данный показатель для субъектов ЮФО один из самых низких по стране: в 2004г. он составлял 0,7%, тогда как в среднем по России - 3,1%.

Кабардино-Балкарская республика является одним из наиболее передо-вых регионов ЮФО по показателю доли инновационной продукции в общем объеме отгруженной. Четверка лидеров по данному показателю в ЮФО име-ет следующие процентные значения: Ставропольский край - 1,9%, Кабардино-Балкарская республика - 1,8%, Республика Дагестан 1,5%, Волгоградская область - 0,9%.

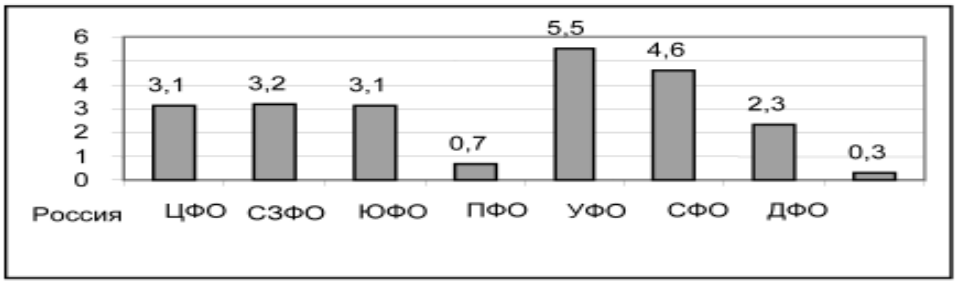


Рисунок 1. Доля инновационной продукции в общем объеме отгру-женной продукции в 2004г., [4].

Подчеркнем, что при оценке рассматриваемого показателя как индика-тора инновационного потенциала необходимо учитывать региональную про-изводственную специфику исследуемой территории. Традиционно общий уровень промышленного развития Кабардино-Балкарской Республики более высокий, чем в среднем по ЮФО. В расчете на душу населения промышлен-ной продукции в республике выпускается в 1,5 раза больше, чем в среднем по ЮФО. Структура экономики КБР также значительно отличается от ЮФО. Так, если определенная часть добавленной стоимости в экономике ЮФО формируется за счет промышленности, а сельское хозяйство играет второ-степенную роль (23% против 14%), то для Кабардино-Балкарии характерна существенно иная пропорция (32% против 43%). Таким образом, относи-тельно более высокий удельный вес промышленности в экономике респуб-лики (где, как правило, в основном и концентрируется большая часть инно-ваций) по сравнению со средними показателями ЮФО частично объясняет более высокую долю инновационной продукции в КБР. Сам же ЮФО значи-тельно отстает по аналогичному показателю от среднего по России. В табли-це 2 представлены данные инновационного развития регионов ЮФО.

Таблица 1.

Показатели инновационного развития регионов ЮФО, 2004г.*

РЕГИОНЫ	Численность персонала, занятого НИР, чел.	Число инновационно активных организаций промышленности и сферы услуг	Удельный вес работников с высшим образованием в общем количестве занятых	Исследователи с учеными степенями	Затраты на технологические инновации, % от уровня России
Республика Адыгея	172,0	0,0	23,7	41,0	0,0
Республика Дагестан	1788,0	9,0	19,3	493,0	0,03
Республика Ингушетия	15,0	0,0	31,1	6,0	0,0
Кабардино-Балкарская Республика	775,0	6,0	29,6	223,0	0,02
Республика Калмыкия	242,0	0,0	22,9	76,0	0,0
Карачаево-Черкесская Республика	596,0	7,0	27,0	110,0	0,02
Республика Сев.Осетия – Алания	590,0	6,0	29,4	116,0	0,04
Краснодарский край	8198,0	15,0	20,8	897,0	0,80
Ставропольский край	1939,0	48,0	24,3	275,0	0,87
Астраханская область	1716,0	10,0	17,8	212,0	0,02
Волгоградская область	4580,0	66,0	20,8	411,0	1,7
Ростовская область	15139,0	63,0	22,6	1109,0	1,1
Всего по ЮФО	35750,0	230,0	22,2	3969,0	4,6
Россия	858470,0	2515,0	22,7	101806,0	100,0

*Таблица составлена на основе данных Федеральной службы государственной ста-тистики

По показателю числа инновационно активных организаций промыш-ленности и сферы услуг Кабардино-Балкария делит восьмое место с Север-ной Осетией. При этом внутри ЮФО наибольший удельный вес организаций (78% всех инновационно активных предприятий ЮФО) приходится всего на 3 региона: Волгоградскую и Ростовскую области, Ставропольский край.

Важным условием инновационного развития территории является формирование системы стимулирования деятельности инновационно актив-ных предприятий. Согласно статистическим данным, численность таких предприятий в Кабардино-Балкарской республике весьма незначительна (таблица 2).

Таблица 2

Число инновационно активных предприятий КБР по целям инно-вационной деятельности

Цели инновационной деятельности	2002	2003	2004	2005
Число предприятий, занимавшихся инновационной деятельностью, всего: из них осуществляли это со следующими целями:	49	42	39	48
Замена снятой с производства устаревшей продукции	9	6	12	26
расширение ассортимента продукции	34	30	34	39
сохранение традиционных рынков сбыта	13	13	15	15
Создание новых рынков сбыта	13	21	27	32
снижение издержек производства за счет сокращения: затрат на заработную плату	4	3	3	5
материальных затрат	17	14	9	8
энергозатрат	13	12	4	7
улучшение качества продукции	16	11	18	31
уменьшение загрязнения окружающей среды	10	10	11	10

Источник: ТО ФГСС по КБР

Доля предприятий КБР, которые принимали решение об инновацион-ном обновлении для улучшения позиций на конкурентном рынке, составила, согласно данным проведенного нами социологического опроса 42%. На тех-нологическое развитие предприятий существенное влияние, по оценкам рес-пондентов, оказывает объем средств, выделяемых на инновационную дея-тельность. Наиболее высокая доля затрат на инновации в общем объеме ока-занных услуг во II полугодии 2005г., как и в предшествующие периоды, со-хранялась на предприятиях связи и телекоммуникаций. Увеличилась в 2005 году доля затрат на инновации в строительстве (таблица 3), что связано с ростом инвестиций в промышленность строительных материалов. Сущест-венный рост затрат на модернизацию производственного аппарата наблюдал-ся на предприятиях промышленности, сумевших своевременно отреагиро-вать на ускоренный рост реальных доходов населения в 2005 году.

Основным источником финансирования инновационной деятельности для большинства (более 90%) организаций, как и ранее, оставались собствен-ные финансовые средства. Одновременно в отчетном периоде отмечался за-метный рост участия кредитного сектора в финансировании инновационных проектов (52% организаций во II полугодии 2005г. против 26% в соответст-вующем периоде 2004 года и 42% I полугодии 2005 года). Среди предпри-ятий различных отраслей кредитные средства чаще использовали предпри-ятия связи и телекоммуникаций, промышленности (около 90% инновацион-но-активных предприятий), сельскохозяйственные предприятия (до 60%). Практически не изменилась доля предприятий, направляющих на проведение инноваций средства заказчика. В 2005 году она составляла 15%. Более ак-тивными в использовании средств заказчиков были предприятия машино-строения и металлообработки(19%организаций), а также промышленности строительных материалов (по 18% организаций).

Таблица 3

Основные результаты инновационной деятельности организаций КБР во II полугодии 2005 года (в % от общего числа инновационно-активных организаций)*

	Повышение конкурентоспособности производимой продукции	Освоение новых видов продукции	Снижение себестоимости продукции	Экономия энергоресурсов	Экономия сырья и материалов	Снижение вредных выбросов в окружающую среду	Рост объема продаж на внутреннем рынке	Рост прибыли
В цепом по выборке	78	70	53	38	37	34	38	55
Связь и телекоммуникации	67	85	41	67	55	35	50	36
Промышленность	88	75	46	20	31	28	42	27
Строительство	61	26	71	62	61	56	8	71
Торговля и общественное питание	87	70	73	56	62	26	63	65
Сельское хозяйство	57	89	42	32	0	0	42	13
В целом по выборке	74	82	46	13	25	4	35	42

* Таблица составлена по данным опроса, расчетам авторов

Продолжает снижаться доля государственного участия в финансирова-нии инноваций: во II полугодии 2005 года только 2% промышленные органи-зации использовали бюджетные средства для технического перевооружения производства (в I полугодии - 5%). Бюджетное финансирование инноваций в отчетном периоде было отмечено только в промышленности (3% организа-ций). Иностранные инвестиции как источник финансирования инновацион-ной деятельности по-прежнему не имеют широкого распространения.

Практически не изменилась в течение года доля предприятий, у кото-рых отмечался рост прибыли за счет реализации инновационной продукции. В целом по республике удельный вес таких предприятий составлял 35%. По мнению руководителей предприятий, наибольшие сложности в осуществле-нии инновационной деятельности, как и ранее, связаны с финансовыми про-блемами: недостатком собственных финансовых средств, высоким процен-том коммерческого кредита, высоким уровнем налогообложения.

Проведенный анализ инновационного потенциала ЮФО и Кабардино-Балкарской республики позволяет сделать несколько выводов и определить основные ограничения развития инновационной деятельности в регионе:

1. Упущение стратегического планирования социально-экономического развития территории в условиях происходящих глобальных изменений. Низкий уровень инновационной деятельности в КБР отражает отсутствие системности в разрабатываемых механизмах устойчивого разви-тия. Предпринимаемые на региональном уровне действия направлены на привлечение инвестиций, в основу которых заложено использование сырье-вой базы и растущего потребительского рынка. Однако этого недостаточно для формирования инновационной среды в регионе.

2. Недостаточно скоординирована деятельность инновационных струк-тур в КБР. Некоторые функции дублируются отраслевыми и вузовскими ин-новационными подразделениями, а другие вообще не развиты.

3. Ограничена нормативная и методическая база для формирования и развития региональной инновационной деятельности, в том числе это касает-ся и статистики инновационной деятельности в регионе.

4. Низка эффективность взаимодействия власти, науки и бизнеса в сфере инноваций.

5. Инновационное развитие КБР нуждается в привлечении дополни-тельных финансовых ресурсов, использовании многоканальных схем финан-сирования процессов создания и распространения

инноваций на основе фор-мирования специализированных инвестиционных банков, региональных венчурных фондов, привлечения средств государственных, страховых и других организаций.

В целях повышения инновационного потенциала КБР целесообразны законодательная поддержка венчурного бизнеса, инновационной деятельно-сти, усиление технического контроля и внедрение современных систем управления качеством ISO. Отдельное внимание должно быть уделено раз-витию малого бизнеса. Опыт ряда стран доказывает, что малые и средние предприятия вступают "пионерами технологического прорыва", более чутко реагируют на меняющиеся требования внешней среды и склонны к иннова-циям [1]. Малый инновационный бизнес ускоряет доведение научно-технической разработки до "товарного вида" и ее внедрение.

Таким образом, развитие инновационной среды Кабардино-Балкарской республики, стимулирование инновационной активности предполагают соз-дание ряда благоприятных экономических, правовых и организационных ус-ловий, которые должны найти отражение в разработке эффективной регио-нальной инновационной политики. Интересы же участников инновационного процесса необходимо выявлять и учитывать в процессе принятия специаль-ных республиканских программ инновационного развития, обеспечивающих связь науки и экономики, трансфера инновационных технологий в приори-тетные направления развития региональной экономики.

Литература:

1.Кокурин Д.И. Инновационная деятельность. - М., 2001. - 575 с.

2.Лисин Б.К., Фридлянов В.Н. Инновационный потенциал как фактор раз-вития. Межгосударственное социально-экономическое исследование // Инновации. 2003, №7.

3.Минниханов Р.Н., Алексеев В.В., Файзрахманов Д.И. Инновационный ме-неджмент в АПК. - М.: Изд-во МСХА, 2003. - 432 с.

4.Российская экономика в 2005г. Тенденции и перспективы (27-й выпуск). -М., 2005. Российский статистический ежегодник. 2005: Стат. Сб. / Росстат. - М., 2005.

5.Шевченко И.В., Александрова Е.Н. Оценка инновационного потенциала национальной экономики // Финансы и кредит. 2005, № 33, с. 6-16

6.Эксперт РА "Рейтинг инвестиционной привлекательности российских ре-гионов: 2003-2004гг.".

7.Яковец Ю. Предпосылки преодоления инновационного кризиса // Эконо-мист. 1999, №1.

КАЛИТВАНСКИЙ Ю.А.

МЕСТО И РОЛЬ ДИСТРИБЬЮТОРСКОЙ ФИРМЫ В СУБЪЕКТНО-ОБЪЕКТНОЙ СТРУКТУРЕ ОТРАСЛЕВОГО РЫНКА РЕГИОНА

Рыночная трансформация собственности обеспечила формирование в российской экономике принципиально новых экономических агентов, отсутствовавших в командно-административной системе, - фирм. В условиях десятилетнего экономического кризиса большинство российских предприятий реализовывали стратегию выживания. Восьмой год экономического роста, улучшение институционально-экономической среды, достижение политической стабилизации детерминируют необходимость поиска новой конструктивной модели поведения на рынке, позволяющей учитывать высокую степень нестабильности внешней среды, снижать издержки, повышать конкурентоспособность предлагаемого товара на региональных рынках. Проблема идентификации места и роли дистрибьюторской фирмы на локальном отраслевом рынке актуализируется в условиях устойчивого посткризисного роста российской экономики, обеспечившего импортозамещение многих дистрибьюторских продуктов и эффективное позиционирование на рынке отечественных производителей.

В связи с высокой степенью монополизации и централизации постсоциалистической экономики становление рыночной экономики в России привело к формированию в большинстве отраслей рыночных структур, весьма далеких от идеальной модели совершенно конкурентного рынка. Сформировавшиеся в России модели товарных рынков разделяются на три типа [1, с. 104]: с развитой конкуренцией; с несовершенной конкуренцией (олигополистические с небольшим числом производителей и рынки с монополистической конкуренцией); монополизированные.

В связи с тем, что большинство российских рынков являются олигополистическими, и, как правило, с доминирующей фирмой , то это обусловливает необходимость выявления особенностей функционирования несовершенно конкурентных рыночных структур в российской экономике в связи с тем, что взаимодействие фирм на отраслевом рынке осуществляется в рамках той или иной рыночной структуры. Структура рынка выявляется через взаимодействие фирм и представляет собой один из факторов, определяющих структуру производства, затраты, выпуск и цены в отрасли. В связи с этим возрастает значение оценки особенностей структуры рынка, преобладающей в соответствующей отрасли или регионе, для разработки и оценки стратегий поведения фирм на рынке. В частности, на основе экономико-теоретического анализа механизмов функционирования рынков с несовершенной конкуренцией создаются необходимые методолого-теоретические предпосылки для выявления особенностей их воздействия на формирование устойчивых связей дистрибьюторских фирм на региональном сегменте отраслевого рынка в условиях экономической стабилизации и разработки стратегии повышения их конкурентоспособности в условиях глобализации, обеспечивающую устойчивое позиционирование на отраслевом рынке в долгосрочном периоде.

Обоснование структурных составляющих сети экономических связей дистрибьюторской фирмы на отраслевом рынке макрорегиона в условиях посткризисного развития экономики России обеспечивает эффективную реализацию портфеля локальных стратегий ее развития на основе устойчивого позиционирования дистрибьюторской фирмы на региональном сегменте отраслевого рынка и роста ее конкурентоспособности. Дистрибьюторская фирма как доминирующий субъект отраслевого рынка трансформационной экономики, обладающий специфицированными правами собственности на реализуемый товар, материальными факторами для его накопления, продвижения и финансирования, формирует устойчивые экономические связи с контрагентами локально-рыночного сегмента на основе контрактного механизма и реализации портфеля конкурентных стратегий.

Атрибутивной характеристикой отраслевых рынков посткризисной экономики является несовершенная конкуренция. В частности, рынок химической продукции макрорегиона характеризуется высокой эластичностью спроса по цене, экономией от масштаба, диверсификацией деятельности субъектов - оптовых дистрибьюторских фирм, монополистической конкуренцией. Общий вектор развития современных глобализированных оптовых рынков (расширение функций оптовой торговли, укрупнение бизнес-структур, легализация теневой деятельности) определяют тенденции динамики конкретного отраслевого рынка, в частности, рынка химической продукции, в качестве которых четко тестируются углубление продуктовой специализации, легализация теневой деятельности через сертификацию товара, расширение спроса за счет его ненасыщенности в условиях устойчивого посткризисного развития, укрупнение бизнес-структур, снижение нормы прибыли.

Рынок химической продукции - один из наиболее динамично развивающихся секторов российской экономики, его участниками являются, прежде всего, оптовые продавцы и дистрибьюторы товара, а не производители. Важнейшей особенностью данного отраслевого рынка является эксклюзивность химической продукции. В силу этого, во-первых, не существует производителя, который в состоянии производить все ее виды. Как правило, производители специализируются на производстве отдельных групп продукции. Во-вторых, несмотря на значительный рост конкурентоспособности многих российских производителей вследствие снижения цен в рублевом эквиваленте на отечественную продукцию после 17 августа 1998 г., в России степень развитости сети продаж существенно выше, чем производство данной группы товаров. Поэтому на данном отраслевом российском рынке функционирует множество дистрибьюторов иностранных производителей, в т.ч. из ближнего зарубежья (Украины). Фирмы, осуществляющие перепродажу товаров, имеют огромный оборот, т.е. практически вся продукция перепродается. В зависимости от типа производителя товародвижение, как правило, осуществляется по соответствующей схеме (рисунок 1).

Необходимость специализации на определенных товарных группах и невозможность обеспечения конкурентоспособной позиции на всех сегментах отраслевого рынка обусловлены ограниченностью ресурсов (ограничение производственных возможностей по Ф. Эджуорту). Эластичность спроса по цене на товары конкретного оптовика вследствие большого размера средней закупки достаточно высока, так как даже небольшая скидка к цене единицы товара при покупке крупной партии товара экономит существенные суммы. Поэтому крупные покупатели активно ищут поставщиков с более выгодными условиями. Главной особенностью предложения на отраслевом рынке химической продукции является то, что крупнооптовые фирмы приобретают товар у производителя или эксклюзив-

ного дистрибьютора только крупными партиями, причем чем крупнее партия, тем ниже цена единицы товара, т.е. существует явный эффект от масштаба. Он также усиливается наличием постоянных издержек при перевозке.

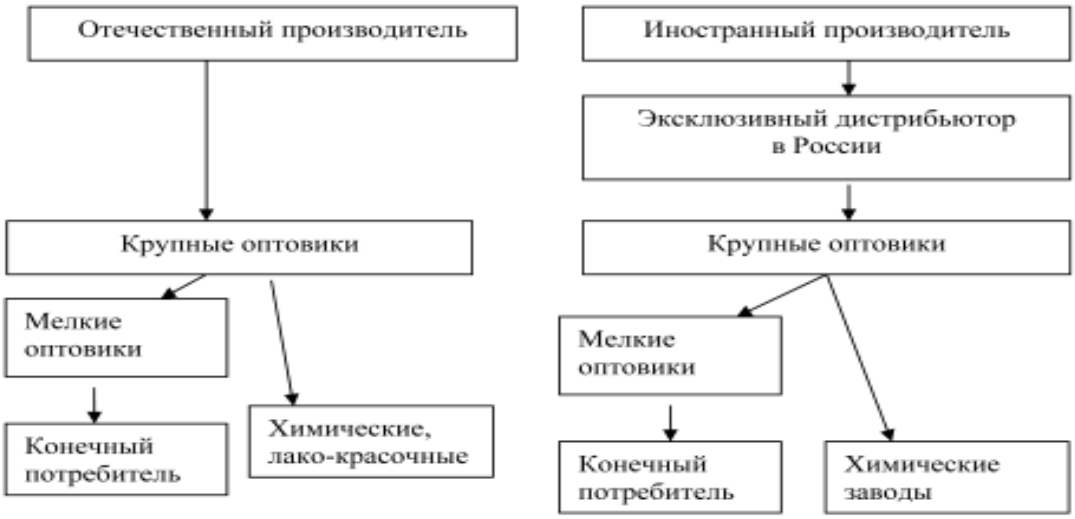


Рисунок 1. Каналы товародвижения на отечественном рынке химической продукции.

Таким образом, крупнооптовый отраслевой рынок химической продукции южного макрорегиона представляет собой модель рынка монополистической конкуренции и характеризуется развитой торгово-посреднической сетью, большим числом дистрибьюторов иностранных производителей высококачественной продукции и относительно малым количеством отечественных производителей. Это обусловлено большим количеством крупных оптовых фирм, высокой степенью дифференциации продукции и диверсификацией деятельности фирм. Одни виды фирмы закупают непосредственно у производителя или дистрибьютора, а иногда сами являются эксклюзивными дистрибьюторами (например, ростовская компания ООО "ЛюксХим" на продуктовом сегменте двуокиси титана - эксклюзивный дистрибьютор украинского поставщика), другие - перекупают друг у друга.

Мелкооптовые фирмы на рынке химической продукции представляют собой фирмы конкурентного окружения, так как фирмы-лидеры имеют преимущество в издержках, закупая товар непосредственно у производителя или эксклюзивного дистрибьютора, а остальные перекупают у них. При этом на рынке существует ситуация "ценового зонтика", т.е. фирмы-последователи могут получать ненулевую прибыль, что связано также с ненулевыми барьерами входа в отрасль.

Помимо административных барьеров, которые возникают перед любой фирмой, начинающей бизнес (регистрация фирмы, оформление документов), есть и специфические барьеры входа на соответствующий отраслевой рынок. Прежде всего, это высокий барьер минимально эффективного объема продаж, который не может быть достигнут без значительных первоначальных вложений. Поэтому наиболее реальный путь входа на рынок химической продукции - это диверсификация на основе вложения прибыли, полученной от одного вида деятельности в другой (взаимосвязанный).

Ценовая конкуренция на рынке химической продукции привела к тому, что цены на идентичные товары у разных поставщиков различаются незначительно (колебания в цене составляют 10-15% средней цены). В то же время ценовая конкуренция не приводит к уменьшению нормы прибыли до нуля, т.е. до совершенно конкурентного уровня, так как перекрестная эластичность спроса на товары различных поставщиков не является абсолютной. В большинстве фирм принята система ценообразования "издержки плюс", т.е. итоговая цена товара равняется сумме закупочной цены, транспортных и таможенных издержек и нормальной прибыли. В большинстве оптовых фирм транспортные и таможенные издержки составляют 2-5%, торговая наценка колеблется в пределах 7-25%. Окончательная норма нераспределенной прибыли ниже 50% суммы валовой прибыли, так как эта наценка в цене должна еще обеспечить функционирование фирмы, выплату заработной платы персонала, аренду складских и офисных помещений, уплату налогов и др. Обычно при перепродаже товара производи-

телями или дистрибьюторами иностранных производителей оптовым фирмам предоставляются скидки 10-20%, в рамках которой они могут назначать цены, способные конкурировать с конечными ценами крупнооптовых фирм. Но практика показывает более высокие цены при мелкооптовых продажах, чем при крупнооптовых, поэтому мелкие продавцы могут повышать наценку. Это свидетельствует еще раз о том, что на рынке существует "ценовой зонтик", т.е. уровень цен, устанавливаемый лидерами, позволяет фирмам конкурентного окружения получать ненулевую прибыль. В целом, проведенный анализ отраслевого рынка позволяет сделать вывод о том, что в южном регионе этот рынок стремится к равновесному состоянию. Хотя вследствие ценовой конкуренции фирмы постоянно конкурируют в снижении цен, есть много факторов, противодействующих этому, в частности, ограниченность возможного объема поставок одной фирмы, необходимость поддержания определенного положительного уровня экономической прибыли для

Тенденции развития отраслевого оптового рынка макрорегиона определяются общей динамикой оптового рынка страны. Прежде всего, следует отметить расширение функций оптовой торговли. Оптовые предприятия вынуждены помимо традиционных функций (формирование торгового ассортимента, оказание услуг по предпродажной подготовке товаров, синхронизация ритма производства и хранения товаров сезонного спроса) выполнять новые функции - организацию послепродажного обслуживания, предоставление товарного кредита, организацию совместных информационных и логистических систем (перевозка мелких партий товара с высокой частотой), проведение рекламных акций и стимулирование сбыта (таблица 1).

Таблица 1

Изменение функций оптовой торговли [3, с. 59]

Функции оптовой торговли	Конец 80-х – начало 90-х гг.	1995 г.	2001–2005 гг.
Формирование торгового ассортимента для розничных торговых предприятий	*	*	*
Предпродажная подготовка товаров	*	*	*
Синхронизация ритма производства и хранения товаров сезонного спроса	*	*	*
Реализация продукции	*	*	*
Поиск поставщиков		*	*
Ценообразование		*	*
Поиск клиентов		*	*
Товарный кредит		*	*
Ассортиментная политика торгового предприятия			*
Логистика			*
Информационные системы			*
Стимулирование сбыта			*
Реклама			*

Другой значимой тенденцией развития оптового рынка на этапе посткризисного развития экономики России выступает укрупнение предприятий оптовой торговли. Сегодня структура субъектов оптового рынка Ростовской области представлена развитой системой промышленных предприятий практически всех отраслей. В 2005 г. объем продаж на оптовом рынке области превысил показатель

2004г. на 13,9%, в том числе у оптовых организаций, формирующих 88,6% объема, - на 18,3%. Укрепили свои позиции крупные и средние организации оптовой торговли, доля которых увеличилась в сравнении с 2004 г. на 3,2% и составила 29,7% от общего объема оборота оптовой торговли. При этом преобладающую долю оборота оптовой торговли по-прежнему формирует малый бизнес. В 2005 г. на малые предприятия всех видов деятельности приходилось 63,1% оборота оптовой торговли, в том числе на малые предприятия оптовой торговли - 58,9% [7]. Эти тенденции сохранились и в начале 2006г. (таблица 2). Причем, в обороте оптовой торговли крупных и средних оптовых организаций преобладают потребительские товары.

Таблица 2

Объемы продаж на оптовом рынке Ростовской области [4, с. 90]

	Январь–март 2006	В % к январю–марту 2005[2]	Март 2006 в % к	
			февралю 2006[2]	марту 2005[2]
Оборот оптовой торговли всего[3], млн. руб., из него:	85194,8	95,3	116,9	100,2
оборот оптовой торговли организаций оптовой торговли (включая НДС и акцизы), млн. рублей	75574,0	95,6	116,4	101,9
объем оптовых перепродаж неторговых предприятий (включая НДС и акцизы), млн. руб.	9620,8	93,7	89,3	121,4

К третьей тенденции развития оптового рынка следует отнести постепенную легализацию теневой торговли. По официальным данным Федеральной службы государственной статистики, доля теневой экономики, то есть скрытой деятельности в производственной сфере, в общем объеме ВВП страны составляет около 25%, в т.ч. разрешенная, но не учитываемая деятельность составляет в промышленности примерно 8%, в строительстве - 13%, на транспорте - 20%, а в торговле - 61% [5]. Как известно, теневизация экономики оказывает негативное влияние на развитие страны не только из-за невыплаты значительных сумм налогов, но и потому, что в ней ниже производительность труда, практически не внедряются инновации, отсутствует контроль качества, усугубляются недостатки сервиса, что обусловливает существенные ущербы для населения. Следует указать также на отсутствие достоверной статистики. По оценкам экспертов, сегодня в России обращается примерно 120 млрд. долл. в качестве неофициального платежного средства, что почти в два раза больше всей рублевой массы, хотя в 1 полугодии 2006 г. Россия избавлялась от долларов в 3 раза быстрее, чем в 2005г.: размер дедолларизации составил 5 млрд. долл. в связи с укреплением реального курса рубля [2, с. 4]. Поэтому доля безналичного оборота составляет 3-4%, вследствие чего независимая исследовательская компания Interactive Research Group (IRG) в 2003 г. оценила объем потребительского рынка на 100-120 млрд. долл. выше, чем Росстат [6].

Большинство ведущих российских компаний работают на российском рынке более десяти лет, что обеспечивает им знание местных условий и преференции потребителей. Достигнуты серьезные успехи в области логистики и технологии продаж. По многим аспектам российские компании уже не уступают своим западным конкурентам или стремительно их догоняют. Однако, по признанию руководителей компаний, их наиболее значимое конкурентное преимущество состоит в знании неформальных правил, по которым строится бизнес в России, и в широком использовании "административного" ресурса. Иными словами, российские компании хорошо встроены в сети связей с другими компаниями и с исполнителями в контролирующих органах. И этот специфический ресурс труднодоступен для западных конкурентов, которым, так или иначе, придется привлекать российских менеджеров и специалистов для решения постоянно возникающих проблем. Наличие неформальных связей приобретает особую важность в условиях широкого распространения теневых схем ведения бизнеса. В силу этого, чем менее прозрачен российский рынок, тем сложнее в него войти аутсайдеру. В этом, на наш взгляд, состоит объективная противоречивость сложившейся ситуации: чтобы повысить конкурентос-

пособность, снизить риски полулегального существования, а также поднять стоимость бизнеса на случай его продажи, ведущие российские компании вынуждены двигаться в сторону легализации своей деятельности. Но одновременно легализация делает рынок более доступным для западных операторов, то есть еще более обостряет конкурентную среду.

Таблица 3

Особенности и тенденции развития отраслевого рынка химической продукции южного макрорегиона

	Особенности рынка химической продукции	**Тенденции развития рынка химической продукции**
Предложение	экономия от масштаба	усиление специализации
	диверсификация торговли	легализация теневой деятельности и сертификация товара
Спрос	высокая эластичность по цене	увеличение объемов за счет ненасыщенности рынка
Структура	монополистическая конкуренция	укрупнение фирм и снижение нормы прибыли в связи с усилением конкуренции

Таким образом, проведенное исследование отраслевого рынка химической продукции южного макрорегиона свидетельствует о том, что на посткризисном этапе его развитие характеризуется рядом специфических особенностей и тенденций (таблица 3).

Рынок химической продукции, по своей структуре представляющий модель рынка монополистической конкуренции, характеризуется развитой сетью, большим числом дистрибьюторов иностранных производителей и относительно малым количеством отечественных производителей. Возрастающие объемы спроса на химическую продукцию вызваны ненасыщенностью рынка и ускоряющимися темпами строительства, особенно жилищного в связи с реализацией с 2006г. Национального проекта "Доступное жилье". Предложению химической продукции свойственна экономия от масштаба, проявляющаяся в увеличении объемов продаж, а также диверсификация деятельности оптовых фирм. В то же время усиливающаяся конкуренция на рынке ведет к специализации крупных оптовых фирм, а также к укрупнению оптово-посреднических фирм и снижению нормы прибыли.

Литература.

1. Белокрылова О.С., Манвелян С.Г., Миргородская Е.О. Государственное регулирование рынка авиауслуг: теория и практика. М.: Новости, 2001.

2. Гладунов О. Россия соскакивает с валютной иглы // Российская газета. 2006. 14 июля.

3. Зыбина А. Оптовая торговля: новые горизонты // Современная торговля. 2004. № 12.

4. Социально-экономическое положение Ростовской области в январе-мае 2006 года: Докл. / Ростовстат. Ростов н/Д, 2006.

5. Социально-экономическое положение РФ в 1 квартале 2006 года // Федеральная служба государственной статистики // www.gks.ru

6. Социально-экономическое положение РФ в 2003 году // Федеральная служба государственной статистики //www.gks.ru

7. Социально-экономическое развитие Ростовской области в 2005 году // www.gks.ru

МОРКОВКИН А.В.

ОСНОВЫ ИНФОРМАТИЗАЦИИ КАЗНАЧЕЙСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

В системе государственных экономических отношений функции распределения финансовых ресурсов возлагаются на специализированный федеральный финансовый орган - казначейство.

Проблема оптимизации указанных функций активно рассматривалась зарубежной и отечествен-

ной экономической наукой IX и XX веков и широко представлена учением Кейнса, теориями программирования, индикативного планирования экономики и информационной экономики [1, с. 8].

Рациональный синтез, указанных научных течений, по нашему мнению, способен расширить круг достоинств в совершенствовании форм и методов управления экономическим развитием России.

Проведённые зарубежные и отечественные исследования, показывают, что государственная казначейская система является основным инструментом регулирования роста экономики, образуя методологическую основу оптимизации процесса расходования государственных средств.

Большой вклад в теорию и практику казначейской деятельности во взаимосвязи с финансовым контролем и оптимизацией бюджетных расходов России внесли отечественные А.В.Безденежный, Л.В. Бушмин, Т. Нестеренко, В.Пансков, Л.В Дуканич, З.А. Клюкович, В. Г. Игнатов, А.И Пономарёв и др. [2, с. 25].

Уровень казначейского регулирования был повышен Федеральной программой развития органов казначейства на 2002-2004 годы, обеспечивающей разработку Концепции единого счёта Федерального казначейства (ЕКС) России. Однако, недостаточная информационно - технологическая обеспеченность Концепции ЕКС не позволила решить проблемы рационализации бюджетных расходов [3].

Высоко оценивая отечественные и зарубежные исследования, следует отметить, что в большей части ими рассмотрены аспекты централизации учёта, оптимизации потоков доходов и средств федерального бюджета, а проблемы информатизации рационального государственного расходования бюджетных средств изучены недостаточно.

В этих условиях, важное значение приобретает исследовании информатизационного обеспечения казначейского регулирования государственных расходов, его структуры и методов оптимизации на основе разрабатываемой автоматизированной информационной системы (АИС)"Казначейство".

Целью исследования является разработка модели АИС "Казначейство", обеспечивающей оптимизацию регулирования государственных расходов.

Поставлено рассмотрение информационно-технологических возможностей казначейской системы по, а также моделирование основных структурных компонент данной системы.

Анализ возможностей информационно-технологического обеспечения казначейского регулирования государственных расходов, проведённый автором в казначейских органах Южно федерального округа России, вскрыл ряд серьёзных проблем:

1. Проблемы и противоречия существующей системы законодательных и нормативных актов:

- отсутствие бюджетной ответственности и правовой согласованности в нормах бюджетного и административного законодательства в отношении нецелевого и нерационального расходования государственных ресурсов;

- отсутствие нормативно-методических основ эффективной реализации государственных закупок и федеральных целевых инвестиционных программ.

2. Проблемы структурно-функциональных аспектов казначейского регулирования, снижающих его качество:

- несоответствие казначейского статуса современным условиям бюджетного федерализма (предоставление региональным казначействам кредитных функций и учреждения казначейских фондов);

- отсутствие казначейского прогноза и планирования в финансовом сопровождении инвестиционного процесса реализации государственных заказов и программ;

- низкая результативность и недостаточный научно-методологический уровень казначейского контроля.

3. Проблемы казначейского обеспечения торгово-хозяйственных и снабженческих (далее логистических) аспектов, которые после уничтожения механизмов системы Госснаба СССР, остались не восполненными существующими рыночными формами:

- отсутствие возможностей современной структуры казначейства исполнять государственное расходование на этапах организации госзакупок и реализации федеральных инвестиционных программ;

- отсутствие прогноза и планирования поставок при государственных закупках и реализации инвестиционных федеральных программ;

- низкий уровень организации эффективных конкурсных торгов и контроля качественной и своевременной реализации инвестиционных федеральных программ.

4. Проблемы информационно - методологических аспектов казначейского регулирования:

- недостаточный уровень программных продуктов информатизации основных процедур казначейского регулирования (контроль, планирование);

- отсутствие баз данных угроз и рисков оптимизации казначейского регулирования.

Для устранения указанных проблем автором сформулированы следующие задачи:

- повысить правовой и нормативно - методический уровень проводимых конкурсных торгов, стабильности и рациональности цен на товары (работы);

- обеспечить казначейское регулирование новыми методами и финансово-экономическими механизмами;

- оптимизировать структурно-функциональные возможности казначейства, совершенствуя качество логистических подходов;

- повысить качество информационно-технологического обеспечения, совершенствуя программное, прогнозо-аналитическое и контрольное обеспечение казначейской деятельности.

Остановимся на характеристиках определяющих состояние АИС "КАЗНАЧЕЙСТВО":

- устойчивость характеризует надёжность составляющих её элементов, способных противостоять политическим, экономическим, информационным, криминальным и др. угрозам внутреннего и внешнего характера [4];

- развитие характеризует состояние системы и её способность преодолевать возмущения различных видов при постоянном обновлении [5];

- чувствительность ПСОКР определяет минимум времени реагирования на возникающие угрозы, способные привести к финансово - экономическим рискам и срывам [6];

- защищённость системы представляет собой состояние ПСОКР характеризующее её способность к противодействию и развитию в условиях угроз и других трудно прогнозируемых возмущений [7];

- эффективность ПСОКР определяется рациональным сочетанием высоких информационных технологий и эффективных методологических подходов к совершенствованию процессов оптимизации расходования бюджетных средств.

Данные характеристики являются универсальным инструментом для анализа проблем казначейского регулирования на макроэкономическом уровне и способны выявлять их потенциальные сферы и направления.

Основными задачами по оптимизации казначейского регулирования являются:

- разработка механизма организации прозрачных рациональных конкурсных торгов и электронной оплаты;

- разработка эффективного методологического направления информатизации казначейского и логистического контролей в сфере расходования бюджетных средств;

- разработка "экономной" методики ценовой политики на торгах;

- совершенствование организационно-функциональной структуры казначейских и логистических органов, включая их контрольные функции;

- защита информационных ресурсов АИС "КАЗНАЧЕЙСТВО".

Успешное решение поставленных задач позволит повысить уровень и качество казначейского регулирования государственных ресурсов по подъёму отраслей, сфер и хозяйств, влияющих на экономическое состояние России.

Для создания АИС "КАЗНАЧЕЙСТВО" разработаем ряд принципов:

Системность:

- обеспечение законности в защите технологических процессов управления организацией проведения реализации ФЦП и государственных закупок от возможных угроз всеми доступными средствами и методами;

- способность к развитию и совершенствованию в соответствии с возможными изменениями условий ее функционирования (совершенствование законодательных актов и функционально-структурное совершенствование).

Своевременность:

- обеспечение оперативного оповещения о критических ситуаций и применения упреждающих мер для процессов и процедур расходования государственных средств;

- комплексное применение эффективных мер предупреждения посягательств на законные интересы государства.

Законность - разработана на основе федерального законодательства и других нормативных ак-

тов финансово-бюджетной, информатизационной и логистической областей.

Научно-техническая обоснованность:

- обеспечивается комплексом структурно-функциональных, методических, информационно-технологических способов ОКР, который разработан на современном уровне науки и техники, и соответствует заданным нормам и требованиям к современным казначейским структурам.

Экономическая целесообразность - основывается на оптимизации казначейского регулирования расходования государственных средств, приводящей к дополнительным источникам финансирования социально - экономического развития России.

Координация и взаимодействие сил и средств - осуществляется всеми федеральными органами исполнительной власти, ведомствами, предприятиями и организациями по совершенствованию функционирования АИС "КАЗНАЧЕЙСТВО", а также интеграции деятельности по защите экономических интересов государства.

Эффективность контроля АИС "КАЗНАЧЕЙСТВО" предполагает автоматизацию, обязательность и своевременность выявление попыток нарушения требований, а также использования совершенных критериев и методов оценки эффективности контроля.

Непрерывность совершенствования АИС "КАЗНАЧЕЙСТВО" предполагает постоянное развитие информационно-технологических, структурно-функциональных методов и форм регулирования расходованием государственных средств.

Синтез структуры АИС "КАЗНАЧЕЙСТВО", обеспечивающей решение указанных задачи, предполагает эффективное осуществление своей деятельность не только по России, но и за её рубежами.

Учитывая данный фактор, а также важность эффективного противодействия нецелевому расходованию государственных средств, в состав модифицируемой системы Казначейства включим Казначейский фонд.

Критерием АИС "КАЗНАЧЕЙСТВО" выбрано оптимальное казначейское регулирование бюджетными ресурсами, соответствующее планам их целевого и рационального расходования.

Структурно-функциональный анализ позволил определить следующий подсистемный состав синтезируемой модели АИС "КАЗНАЧЕЙСТВО":

- подсистема нормативно-законодательного обеспечения оптимизации казначейского регулирования;

- подсистема казначейского планирования, контроля и исполнения расходной и доходной частей бюджета;

- подсистема логистического обеспечения;

- подсистема информационно-технологического обеспечения.

Новыми функциями, реализующими вышеуказанными компонентами АИС "КАЗНАЧЕЙСТВО," являются:

- выявление критических ситуаций, при которых прогнозируемые и реальные показатели состояния отраслей, и их приоритетность достигают или выходят за пределы пороговых значений, планируемых показателей расходования;

- разработка мер по выводу экономической системы страны и регионов из зоны риска и устранения последствий реализации угроз;

- осуществление экспертизы принимаемых нормативно-правовых актов и решений по экономическим вопросам с позиции качества и приоритетности государственных расходов.

На основе вышеуказанных подсистем синтезирована модель АИС "КАЗНАЧЕЙСТВО," структурная схем которой представлена на рис.1.

Элементы схемы выделенные по контуру представляют собой новые или модернизированные автором государственные структуры и их функции.

Базой информационных ресурсов системы является Единая база данных всех участников исполнеия бюджета России (ЕБД УИБ).

Оперативной основой информационно-аналитического обеспечения контроля за динамикой показателей государственных расходов АИС "КАЗНАЧЕЙСТВО" является мониторинг, обеспечивающий оптимизацию указанных расходов и их корректировку, при наличии негативных факторов.

Основной принцип мониторинга, с учётом особенностей его объекта, заключается в адекватности характеристик состояния наблюдаемого объекта системе характеристик подконтрольных мониторингу. Такой подход означает, что мониторинг организовывается по образу и подобию изучаемого

объекта и соответствует его характеристикам. Содержанием данного периода в расходовании бюджетных средств является их оптимизация на основе разрабатываемой эффективно функционирующей системы АИС. Поэтому содержанием мониторинга являются изменения в состоянии АИС, а также угрозы их рациональной деятельности.

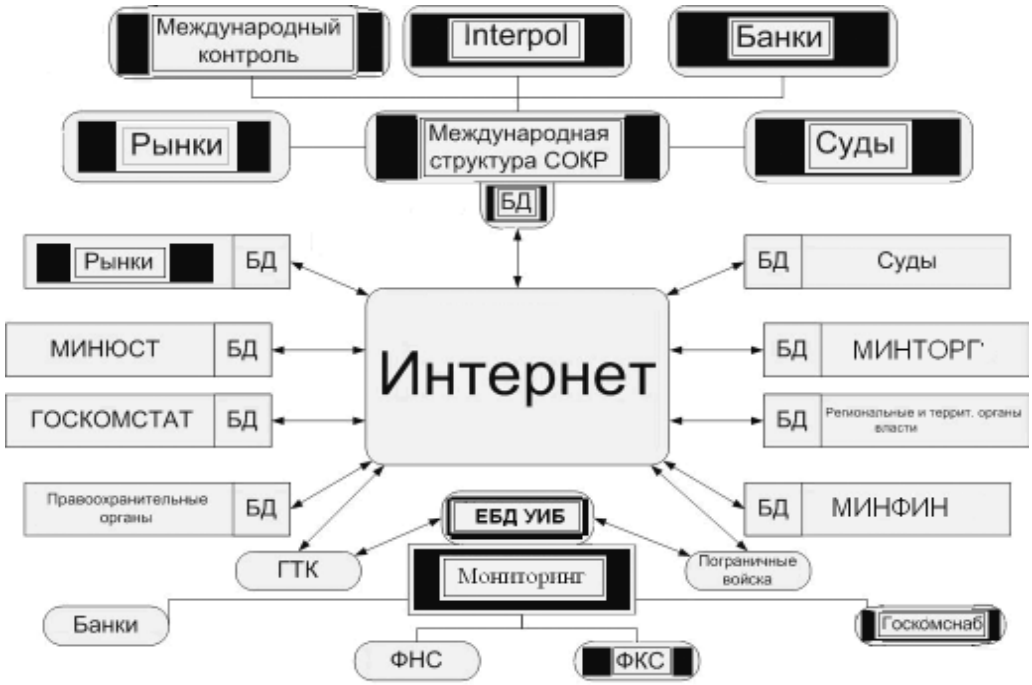


Рисунок 1. Структурная схема АИС "КАЗНАЧЕЙСТВО".

Мониторинг ОКР должен организовываться на федеральном, межрегиональном и региональном уровнях.

Не менее важную проблему решает, входящая в состав АИС "КАЗНАЧЕЙСТВО," логистическая структура органов Главснаба, представляющая собой отдельную инфраструктуру экономики региона, страны или группы стран.

В свою очередь, финансовые, материальные и информационные потоки интегрируются логистическими объектами в одну четко функционирующую систему государственных закупок материальных средств и реализации ФЦП органами Главснаба.

Для качественного выполнения государственных заказов и программ, на этапе создания макрологистической структуры Главснаба, применён принцип комплексной реализации логистических решений материально-технического обеспечения.

Целью данной структуры является минимизация государственных затрат на логистических этапах оптимизации государственных расходов.

В разрабатываемом механизме глобальных государственных закупок материальных средств и реализации ФЦП Главснабом, без дальнейшего информацинно-логистического совершенствования очень трудно говорить об эффективном регулировании и планировании данной деятельности.

Исходя из имеющих место недостатков, правового, структурно-функционального и информационно-логистического характера в деятельности казначейских органов России, требований Концепции ОКР и возможностей синтезируемой АИС "КАЗНАЧЕСТВО", очевидно, что эффективное решение большинства накопившихся макроэкономических казначейских проблем, посильно комплексной АИС "КАЗНАЧЕСТВО", на которую возлагаются следующие задачи оптимизации казначейского регулирования государственных расходов:

- предоставление точной и своевременной информации по финансовому состоянию главных распорядителей средств федерального бюджета и федеральных целевых программ;

- обеспечение сверки учетных данных казначейской системы с данными банка, налоговых, таможенных и других органов;

- регистрации лимитов бюджетных обязательств, платежей и затрат осуществленных получателями бюджетных средств;

- обеспечение учёта и контроля в использовании казначейского фонда;

- совершенствование казначейского и логистического контроля в реализации госзаказов и ФЦП;

- включение АИС "Казначейство" в единое информационное пространство с российскими и международными институтами, деятельность которых сопряжена с развитием национальной экономики.

Литература.

1. Бартеньев С.А. Экономические теории и школы. М., 1996.

2. Безденежный А.В. Институт казначейства как инструмент государственного влияния на экономику государства // Финансы. 2003. № 2.

3. Концепция функционирования единого счёта федерального казначейства Минфина России по учёту доходов и средств федерального бюджета. Одобрена распоряжением Правительства РФ от 23 января 2000 г. № 107-р.

4. Программа развития бюджетного федерализма в Российской Федерации на период до 2005г./ / Российская газета. 21.08.2001 г.

5.Деревянченко Т.А. Казначейство - государственный контролер исполнения федерального бюджета// Финансы.2004.№7.

6.Кравченко И.А. Казначейская система как основа новых финансовых технологий в бюджетном процессе.//Финансы.2003.№9

7.Чернявский В.О. Эффективная экономика.М., "Экономика, " 1998

ВАСИЛЬЕВ Д.Ю.

БАНКОВСКАЯ ПЛАСТИКОВАЯ КАРТА КАК ОСНОВНОЙ ПЛАТЕЖНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ЭТАПА СТАНОВЛЕНИЯ ЭЛЕКТРОННЫХ ДЕНЕГ

В последние десятилетия XX века в жизни современного общества про-изошли большие изменения, связанные с активным вхождением в жизнь людей новейших информационных технологий. Это позволило говорить о вступлении ведущих стран мира в качественно новое состояние - информационную стадию развития.

Информационное общество - это общество, социально-экономическое развитие которого зависит, прежде всего, от производства, переработки, хране-ния, распространения информации среди его членов. Информационное общест-во качественно отлично от предшествующих тем, что главным фактором вы-ступают не материальные, а идеальные факторы - знание и информация, в про-цессе получения, обработки, хранения и выдачи которых занято большинство членов общества.

С формирующимся информационным обществом связываются большие ожидания. Оно обладает огромным потенциалом для улучшения качества жиз-ни, резко расширяет возможности для малого и среднего предпринимательства, для оптимального использования ресурсов, для развития управления, образова-ния и здравоохранения. Таким образом, повышается эффективность производ-ства, происходит экономия природных ресурсов и защита окружающей среды. И на этой основе создаются условия перехода человечества к устойчивому раз-витию.

Повсеместный переход к информационному обществу должен сопровож-даться адекватными изменениями денежной системы, способной организовать денежные потоки в соответствии с растущими потребностями в обмене инфор-мацией. Это предопределяет необходимость качественной трансформации де-нежной системы в пользу безналичных расчетов с применением электронных устройств и средств связи, способных ускорить и упростить платежный оборот, то есть развития электронных денег как самостоятельной формы стоимости.

Особую актуальность проблема становления электронных денег имеет для России в связи с тем,

что по уровню экономического развития наша страна находится в индустриальной стадии, причем опирается в основном на свои природные ресурсы. В современном мире такой путь развития является тупи-ковым, и выход из этого тупика заключается в формировании информационно-го общества опережающими темпами, для чего необходима соответствующая трансформация денежной системы в пользу электронной составляющей. В наи-большей степени переход к системе электронных денег связан с развитием пла-тежного оборота на основе банковских пластиковых карт. Их повсеместное ис-пользование позволяет максимально отойти от привычных форм денежного об-ращения с использованием наличных денег и институционально сформировать в обществе привычку к использованию электронных расчетов. Именно поэтому исследование рынка банковских пластиковых карт и поиск оптимальных вари-антов его развития является важным фактором формирования в России денеж-ной системы, необходимой для ее перехода к информационному обществу.

Электронные деньги - это возникшая на основе кредитных денег форма стоимости, представленная денежными средствами на электронных носителях, обслуживающая платежный оборот в информационном обществе. Эмитентами электронных денег могут выступать государственные и частные финансовые институты, и в этом смысле они являются финансовым продуктом, который может быть как предоплаченным, так и реализоваться потребителю в кредит, подобно большинству других экономических благ. Основной характерной чер-той электронных денег является отсутствие у них непосредственной матери-ально - вещественной формы, а специфической средой их существования и функционирования являются специализированные электронные устройства.

Сравнение начальных этапов существования электронных и кредитных денег дает возможность увидеть некоторые исторические параллели, иллюст-рирующие общее и особенное в процессах их становления и развития.

1. Кредитные деньги не были изобретены и введены единовременным актом. Они были взяты из жизни, где существовали на ранних этапах обществен-ного развития, были приспособлены для потребностей капитала и развиты им до высокой степени совершенства. Подобным образом электронные деньги возникли на основе бурного развития безналичных расчетов в результате объ-ективного усложнения характера взаимоотношений, интенсификации связей между субъектами, находящимися на значительном расстоянии друг от друга, многократного возрастания количества сделок и числа участников (по экспертным оценкам, в настоящее время за один день совершается столько торговых сделок (включая роз-ничную торговлю), сколько за один год в середине XX века), и, естест-венно бурного научно-технического прогресса в сфере средств связи и банков-ских технологий. Таким образом, обе формы денег возникли естественным об-разом на основе общественной потребности на соответствующих этапах соци-ально - экономического и научно - технического развития общества.

2. На этапе своего зарождения кредитные деньги, возникнув в виде бу-мажного носителя, не воспринимались экономическими субъектами как полно-ценные деньги нового, более высокого порядка, а как разменные на золото бу-мажные деньги, выступающие лишь заменителями золота в обращении. Анало-гичным образом не современном этапе становления электронных денег они, выполняют функции таковых только в тесной связи с традиционными кредит-ными деньгами. То есть при осуществлении расчетов электронными деньгами конечным средством платежа, завершающим процесс расчетов между экономи-ческими субъектами, по - прежнему выступают кредитные деньги.

3. С развитием вексельного обращения произошли существенные измене-ние в характере торговой сделки: отдавая реальную ценность (товар), продавец получал за нее не денежную стоимость в виде привычных полноценных монет, а обязательство об уплате требуемой суммы в дальнейшем. Возможность со-вершения сделки в этом случае определялась доверием продавца к покупателю.

При современных расчетах с применением электронных денег продавец также получает в обмен на свои товары обязательство, не имеющее собствен-ной ценности и удостоверенное гарантией эмитента. Возможность сделки так-же зависит от степени доверия к эмитенту, которая выражается в принимаемо-сти электронных носителей эмитента и зависит от технических возможностей продавца.

4. Коммерческий вексель начал выполнение функции денег с наиболее зрелой функции - средства платежа. Появление электронных денег также свя-зывается исследователями с развитием функции денег как средства платежа [1]. При этом ни вексель, ни электронные деньги на современном этапе не являют-ся средством платежа, а представляют собой инструмент платежа.

5. Одним из основных недостатков коммерческого векселя является его ограниченная сфера

применения, то есть то, что он не мог охватить все виды производственных отношений и всех участников этих отношений. Современ-ные формы электронных денег также не охватывают всех экономических субъ-ектов и все виды расчетов, что опять же подтверждает тот вывод, что на этапе зарождения люба форма стоимости имеет ограниченное применение.

6. Частный характер происхождения векселя ограничивал его возможно-сти выполнения общественных функций в качестве кредитных денег. Эмитен-том электронных денег также являются частные финансовые институты. Таким образом, на начальном этапе практически все формы стоимости имеют частный характер происхождения, который обуславливает их ограниченное применение.

7. По мере развития кредитных денег происходит замена векселя на более совершенные формы денег, которые являются самостоятельным, признанным в обществе средством платежа и не требуют размена на золото для удостовере-ния своей ценности. Аналогично можно ожидать, что по мере развития элек-тронной формы стоимости и формирования соответствующих институциональ-ных предпосылок в обществе электронные деньги могут принять более совер-шенные формы и стать полноценным платежным средством, основной денеж-ных систем.

Таким образом, анализ логики развития электронных денег с позиций ме-тода исторических параллелей позволяет увидеть множество сходных черт у начальных этапов развития кредитных и электронных денег. Это позволяет, в свою очередь прогнозировать дальнейшее развитие электронной формы стои-мости.

В настоящее время электронные расчеты начинают де-факто преобладать в структуре платежей при сохранении де-юре наличных денег в качестве осно-вы денежных систем. Согласно общей логической схеме развития денежных систем [2], это должно привести к масштабному кризису и коллапсу более ран-ней формы стоимости, а следовательно электронные деньги неизбежно получат самостоятельное развитие как новая, более совершенная форма стоимости, офи-циальное признание которой будет способствовать разрешению многих миро-вых финансовых и геополитических проблем и противоречий.

Среди множества существующих и возможных вариантов платежных средств, связанных с электронными расчетами, только электронных деньги в открыто циркулирующих системах обладают всеми свойствами денег и могут самостоятельно обращаться между экономическими субъектами в качестве де-нежного актива. Они являются предельным состоянием развития электронной формы стоимости, при которой электронные деньги естественным образом за-мещают собой подавляющую часть традиционных расчетов с использованием кредитных денег и становятся основным платежным средством экономических систем. Большинство электронных платежных средств в современном мире эмитируются в рамках закрыто циркулирующих систем, и обладают лишь ча-стью черт электронных денег, выступая в качестве платежных инструментов. Наиболее распространенным платежным инструментом такого рода являются банковские пластиковые карты.

Банковская пластиковая карта представляет собой персонифицированный платежный инструмент, оснащенный информационным носителем, позволяющий своему держателю совершать транзакции, связанные с движением денежных средств со своего карт - счета посредством специализированных электронных уст-ройств. Средства, лежащие в основе карт-счетов обладают характеристиками и электронных, и депозитных денег. Средства карт - счетов не являются депо-зитными в том смысле, что они

1)создаются не с целью хранения, а с целью совершения транзакций малого номинала;

2)приводятся в движение посредством электронных устройств и электрон-ных платежных инструментов;

3)не требуют личного взаимодействия клиента и работников банка при со-вершении транзакций и осуществлении окончательных платежей, в отли-чие от использования депозитных средств.

Вместе с тем, с депозитными деньгами их роднит:

1) то обстоятельство, что окончательные платежи по пластиковым картам осуществляются кредитными деньгами. Однако это является неизменным атрибутом начальной фазы развития любой новой формы стоимости;

2) необходимость участия банка в осуществление всех транзакций, что оп-ределяется счетным характером электронных денег.

Следовательно, средства, которыми оперирует держатель банковской пла-стиковой карты, обладают чертами электронных денег в закрыто циркулирующих системах. Они относятся к той форме

электронных денег, которую они представ-ляют собой на этапе становления. Поэтому успешное развитие рынка пластико-вых карт будет способствовать и дальнейшему развитию электронной формы стоимости.

В настоящее время рынок платежных карт в России, хотя и демонстриру-ет высокие темпы роста, имеет существенные диспропорции в развитии.

Во-первых, банковские пластиковые карты в основном используются держателями не как полноценный платежный инструмент, а как электронная сберкнижка для снятия наличных.

Во - вторых, неравномерность уровней социально-экономического разви-тия различных регионов России проецируется на состояние рынка платежных карт. Основной объем их эмиссии и эквайринга приходится на Москву, Санкт - Петербург и еще насколько крупных городов с развитой инфраструктурой. Вдали от региональных центров и слаборазвитых регионах пластиковые карты практически не используется, что, естественно, затрудняет их институционали-зацию электронных денег как формы стоимости, которая по определению должна быть всеобщей.

В - третьих, российские платежные системы пока не выдерживают конку-ренции со стороны западных, что отрицательно сказывается на их доходности.

В - четвертых, основным видом карточек, имеющих наибольшее распро-странение, являются расчето-дебетовые карты, эмитируемые в рамках зарплат-ных проектов, которые не в состоянии приносить банкам крупные доходы.

Дальнейшему развитию электронной формы стоимости должна способство-вать интенсификация платежного оборота на основе банковских пластиковых карт, приоритетные перспективы которого лежат на рынке розничных продуктов. Важ-ным направлением расширение платежного оборота по пластиковым картам является предоставление возможности держателям карт легко и быстро оплачивать услуги, не требующие предварительного ознакомления. Это оплата ком-мунальных платежей, услуг телефонной связи, авиа- и железнодорожных билетов, услуги кабельного телевидения, подписки на периодику, погашение кре-дитов и др.

Многие карточные продукты, эмитируемые даже в рамках зарплатных проектов, предусматривают услуги подобного рода. Однако не все клиенты ос-ведомлены о такой возможности, не говоря о размерах комиссии, которая для малообеспеченных слоев населения может представляться слишком высокой платой. Поэтому банки должны стремиться к информированию своих клиентов о дополнительных возможностях платежных карт, стремясь минимизировать стоимость этих услуг. Именно удобство, легкость и дешевизна подобных слуг сможет стать мощным фактором популяризации платежных карт у населения и увеличения платежного оборота по ним.

Хорошим способом привлечь клиентов стали совместные программы банков с торговыми сетями или же коммерческими сервисными компаниями, получившие название кобрэндинга. Выгоду от подобных программ получают все: покупателям предоставляется скидка, у них появляются дополнительные возможности и услуги, возникает возможность участвовать в бонусных про-граммах, магазин увеличивает оборот, а у банка есть доступ к клиентской базе. Наиболее известны кобрэндинговые проекты издательского дома "Коммер-сантЪ" с МДМ-Банком; Сбербанка и Аэрофлота; Росбанка, Московского банка реконструкции и развития и "Би Лайн"; МДМ-банка и торговой сети "Седьмой континент" и др.

Пока что ощутимую выгоду приносят не все из них, поскольку что скид-ки и бонусы держателям карт в рамках кобрэндинговых проектов предоставля-ется в основном на те товары и услуги, которые пользуются спросом у ограни-ченного круга потребителей с высоким уровнем достатка. Поэтому, в целях по-пуляризации платежных карт и роста оборота по ним банкам следует стремиться к внедрению кобрэндинговых проектов с предприятиями, реализующими то-вары и услуги массового спроса.

Также для расширения клиентской базы банкам следует выпускать пла-стиковые карты уникальных дизайнов, для тех потребителей, которые имеют по нескольку карточек сразу, и пластиковые карты для них из сугубо платежного инструмента переходят в категорию Life Style. Такие клиенты часто отдают предпочтение тем картам, над которыми работали дизайнеры, и, как правило, совершают по картам транзакции крупного номинала, что дает возможность банкам реально увеличить свои доходы.

Одним из наиболее популярных способов привлечения клиентов является предложение кредитных карт, которые появились в результате бума потреби-тельского кредитования. Чтобы сделать кре-

дитование по картам привлекатель-ным для основной массы заемщиков, нужно понизить стоимость пользования кредитом за счет предоставления экономически обоснованного беспроцентного периода погашения задолженности. Минимизировать кредитный риск можно, расширяя круг заемщиков за счет владельцев "заплатных" карт, что согласно имеющейся статистике позволяет практически свезти к нулю невозвратность выданных кредитов [3].

Еще одной возможностью способствовать развитию карточного рынка пластиковых карт, кроме продвижения существующих карточных продуктов, является внедрение технологически новых карточных продуктов, таких, как бесконтактные чиповые карты, коммерческий выпуск которых начался в марте 2005 г. в Малайзии.

Другим условием, способствующем повышению функциональности бан-ковских платежных карт, является создание национальной платежной системы в России посредством объединения банков в единую платежную систему при кон-тролирующей роли государства в лице Банка России. Анализ различных подходов к построению национальной платежной системы, а также существующий российский и зарубежный опыт интеграции платежных систем позволил заклю-чить, что единственно возможный путь создания национальной платежной сис-темы - через равноправное добровольное объединение банков-участников на основе выработанных правил и соглашений.

Целесообразным является создание национальной платежной системы в виде ассоциации - некоммерческой организации, главной целью деятельности которой является содействие развитию рынка пластиковых карт в России и ин-теграция его в мировое сообщество. Ее членами могут выступать Центральный банк, Госстандарт России, российские платежные системы "Золотая корона", "СТБ-карт", "Union Card" и другие заинтересованные стороны, в том числе кредитные организации, удовлетворяющие выработанным критериям и со-гласных выполнять определенные условия при вступлении в национальную платежную систему.

По оценкам экспертов, создание общероссийской национальной платеж-ной системы с использованием банковских пластиковых карт, единая техноло-гическая политика позволит кредитным организациям экономить до 75% за-трат на организацию и внедрение новых банковских продуктов и услуг. Поль-зователи данной платежной системы будут иметь возможность получения большего пакета услуг, что позволит повысить функциональность банковских карт.

Положительным моментом в создании Национальной платежной системы для торговых и сервисных предприятий является унификация терминального оборудования, способствующего снижению затрат на обучение персонала и увеличению числа клиентов, а следовательно и росту объема продаж.

Реализация данной модели построения национальной платежной системы создаст условия для обращения банковских карт на всей территории страны, независимо от того, кто выступает их эмитентом, и таким образом будет спо-собствовать институционализации банковских пластиковых карт как всеобщего платежного средства и, следовательно, дальнейшему развитию электронных денег, что является необходимой предпосылкой перехода к информационному обществу в России.

Литература:

1.Косой М.А. Современные деньги // Деньги и кредит. - 2002 - № 6. - С. 48.

2.Юровицкий В.. Современный мир на карте истории // http://www.yur.ru/money/Map_history.htm

3.Манзанов Ю.Е. Анализ картсчета и определение лимита овердрафта // Финансы и кредит. - 2005 - № 13 (82). - С. 40.

НЕБЕЖЕВ А.Х., КАБУЛОВА О.П., БЕЕВ С.А.

РЫНОЧНОЕ ФОРМИРОВАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

Осуществляемый в России переход экономики к рыночным отношениям актуализировал проблему производства сельскохозяйственной продукции в связи с резким его сокращением. Проблематичным стало также обеспечение ее полной сохранности, своевременной и качественной переработки, бесперебойной доставки до потребителя.

Для решения подобной задачи немаловажное значение имеет состояние материально - технической базы перерабатывающих и сельскохозяйственных товаропроизводителей Кабардино-Балкарской республики. Анализ ее состояния в сельскохозяйственных формированиях республики свидетельствует о потребностях усиления воздействия на формирование материально-технической базы, совершенствование ее структуры.

Из 130 подведомственных Министерству сельского хозяйства и продовольствия (Управление пищевой и перерабатывающей промышленности) Кабардино-Балкарской республики 43 предприятий имеют в уставном капитале государственную долю и 2 предприятия - 100%.

Из 45 предприятий 17 не функционирует. В отношении 11 предприятий применены процедуры банкротства: ОАО СВВК "Эльбрус" - назначен конкурсный управляющий; ОАО "Аргуданхлебопродукт" - введено наблюдение; ОАО "Баксанпищепром" - введено наблюдение; ОАО "Солдатский консервный завод" - процедура банкротства в стадии завершения; ОАО "Терский пищекомбинат" - конкурсное производство; ОАО "Чегемский пищекомбинат" - конкурсное производство; ОАО "Нарткалинский консервный завод" - введено наблюдение; ОАО "Тырныаузский хлеб" - введено наблюдение; ОАО "Баксанское ХПП" - введено внешнее управление; ОАО "Нальчикская кондитерская фабрика" - арбитражное управление; ОАО "Каббалкмясо" - арбитражное управление.

Надо отметить, что в силу разных обстоятельств (отсутствие денежных средств, отсутствие тары, этикеток и т.д.) консервные заводы и другие пищевые предприятия республики загружены менее, чем на 50% (табл. 1)

Таблица 1 - Уровень использования среднегодовой мощности предприятий пищевой промышленности Кабардино-Балкарской республики (без малых предприятий и промышленных подразделений при непромышленных организациях) по выпуску важнейших видов промышленной продукции в 1995-2003 гг.

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Масло растительное	56,9	17,7	8,6	16,0	25,0	8,3	6,0	10,9	38,2
Консервы плодоовощные	27,2	14,7	22,5	27,5	36,0	74,0	93,4	96,0	95,3
Хлеб и хлебобулочные изделия	47,7	38,1	28,6	23,1	31,3	35,7	35,5	41,9	55,2
Макаронные изделия	27,4	25,0	31,7	43,6	32,7	33,0	36,4	60,0	55,7
Мясо	4,8	1,2	2,2	2,1	1,5	0,9	1,9	1,4	5,3
Цельномолочная продукция (в пересчете на молоко)	11,5	7,2	4,6	2,9	4,0	5,2	5,1	8,9	6,4
Мука	95,5	59,0	9,7	3,4	13,5	13,8	11,8	18,8	23,1
Кондитерские изделия	22,7	27,2	23,0	24,1	25,3	26,6	68,6	69,8	74,4

Источник: данные Госкомстат КБР.- Нальчик, 2004.

Вместе с тем, надо отметить и успехи работающих предприятий пищевой и перерабатывающей промышленности - республика дает около 5% консервной продукции России.

В связи с изменением условий реализации сельскохозяйственной продукции и принципов ценообразования на нее при переходе к рыночным отношениям возникает проблема формирования новых структур основных производственных фондов, позволяющих производить конкурентоспособную продукцию, что в свою очередь будет определять структуру и систему финансирования инвестиционных программ.

Важной является проблема определения и привлечения новых источников для покрытия инвестиционных расходов, поиск и привлечение новых инвесторов, внедрение новых прогрессивных технологий и новых эффективных форм организации аграрного производства.

Практика показывает, что оптимизация направления долгосрочных инвестиций позволяет ликвидировать и устранить узкие места в материально-технической базе. В обновлении материально-технической базы нуждаются все сферы АПК, все его составляющие. Это связано с тем, что, начиная

с первых лет экономической реформы вопросам вложений в прогрессивные технологии, как и вообще вопросам капиталовложений перестали уделять внимание на всех иерархических уровнях управления.

Инвестиции в сельском хозяйстве способствуют также наращиванию производственного потенциала отрасли и созданию на этой основе экономических предпосылок для повышения уровня интенсификации сельскохозяйственного производства, как основного перспективного пути его развития. В силу этого формирование оптимальной структуры долгосрочных вложений является весьма важной составляющей инвестиционной политики в аграрном секторе. Процесс осуществления инвестиций не должен исключать возможности сосредотачивать усилия хозяйственников для более эффективного использования уже имеющейся материально-технической базы и интенсивного использования основных средств. Он обязательно должен сочетаться с рациональным использованием всех факторов процесса производства, в том числе и основных фондов.

Воспроизводство их в связи с дефицитом финансовых ресурсов следует осуществлять по приоритетным направлениям и только по таким объектам, эксплуатация которых обеспечивает решение актуальных социальных проблем и самую высокую экономическую и экологическую эффективность сельскохозяйственного производства, заключающуюся в получении наибольших результатов в расчете на единицу инвестиционных ресурсов.

Вопреки этому, в 70-80-х годах считалось, что само наличие дополнительных инвестиций является уже достаточной гарантией для устойчивых темпов экономического роста, вследствие чего и проблема инвестирования рассматривалась в отрыве от проблемы использования основных фондов. В результате осуществлялось недостаточное обоснованное формирование ресурсов, т.е. вложения зачастую осваивались ради того, чтобы иметь бюджетное финансирование и в будущем, а не результат. Такой подход к инвестированию получил название - затратного. Если исходить из количественных оценок, то в недавнем прошлом в народном хозяйстве он являлся преобладающим.

В агропромышленных и сельскохозяйственных формированиях долгосрочные инвестиции различаются по направлениям вложений, источникам финансирования, формам собственности, по роли в процессе воспроизводства и другим признакам.

Таблица 2 - Инвестиции в основной капитал (в фактически действовавших ценах; млн. руб., до 1998 г. - млрд. руб.)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
КБР	539,8	987,5	1085,8	1096,7	3117,9	2403,5	3379,3	3871,2
г. Нальчик	143,5	382,0	304,8	311,1	2012,4	1005,4	1998, 2	2367,1
г. Прохладный	10,4	12,6	33,3	22,7	38,4	45,6	107,0	128,9
районы:								
Баксанский	20,6	35,2	50,8	51,7	51,8	55,7	60,6	71,4
Зольский	12,9	32,9	63,1	42,2	56,3	48,8	57,3	62,5
Майский	12,4	21,4	36,4	52,3	78,3	114,0	248,2	267,4
Прохладненский	26,8	40,5	50,5	62,2	56,5	45,0	88,4	101,2
Терский	23,4	44,9	46,3	50,9	101,4	Ч 8,6	132,8	156,7
Урванский	31,8	28,3	56,4	62,1	109,1	143,5	205,8	252,1
Чегемский	18,8	30,4	41,4	70,9	60,3	84,9	85,2	100,1
Черекский	77,0	140,5	199,1	133,1	189,5	149,0	152,1	172,8
Эльбрусский	10,8	10,2	15,0	18,1	39,7	130,7	152,8	181,5
Нераспределенные объемы крупных и средних предприятий и организаций	43,0	66,0	27, 8	54,1	62,5	408,2	158,4	187,4

Источник: Данные Госкомстат КБР.- Нальчик, 2004.

Такая классификация позволяет иметь правильное представление об этих сложных процессах и оценить роль инвестиций на разных стадиях воспроизводства, т.к. при изучении их влияния на результаты производства большое значение имеет не только их объем, но и структура, определяющая в

дальнейшем структуру основных фондов и направления использования инвестиций. В табл. 2 приведены основные инвестиционные показатели по народному хозяйству Кабардино-Балкарской республики за 7 лет.

Следует отметить, что в недавнем прошлом более чем 1/3 инвестиционных ресурсов направлялась на развитие аграрного сектора республики и это выше чем среднероссийский показатель, который в 80-х годах колебался в пределах 20%.

Однако в последние годы наметилось значительное падение уровня инвестирования в сельском хозяйстве, так, например, доля введенных в действие основных фондов упала с 33% до 7%, а сумма капитальных вложений сократилась с 37,4% до 4,7%, объем строительно-монтажных работ уменьшился с 35,6% до 4,9%. Такая тенденция соответствует общероссийской. За 1991-1995 годы сумма капиталовложений в АПК России сократилась более чем в 10 раз, в сельском хозяйстве они уменьшились в 17 раз, в другие отрасли АПК почти в 7 раз. Доля капиталовложений в АПК в сумме инвестиций по народному хозяйству снизилась на 22 % пункта.

Катастрофическое падение уровня инвестиций в сельское хозяйство отмечается в общем объеме инвестирования в АПК Кабардино-Балкарской республики. В 1996-2000 г.г. этот уровень составил 90% по вводу основных фондов; 93,4% но капитальным вложениям; 96,5% по строительно-монтажным работам и к 2002 году снизился до 28,1 %; 18,1 %; 15,9% соответственно. С нашей точки зрения такое резкое падение инвестиций свидетельствует как о проблемах назревших внутри самого АПК в формировании его материально-технической базы, так и о слишком легковесном подходе многих ответственных руководителей в оценке на всех уровнях управления государством и АПК, продовольственной безопасности России, о некоторой переоценке возможностей массового включения в экономический оборот поставок импортного продовольствия. Создание требуемой материально-технической базы во всех сферах АПК возможно лишь при правильном понимании роли инвестиций в воспроизводственных процессах, и управлении ими путем выбора и обоснования самых передовых технологий, предусматривающих реализацию научно-технологических, достижений в области производства, хранения, переработки сельскохозяйственной продукции. В таблице 3 отражены инвестиции в разрезе отраслей АПК. Как свидетельствуют данные таблицы, приоритетной сферой вложения является сельское хозяйство, хотя отмечается значительное снижение его доли в структуре инвестиций с 90% до 73,4%.

Таблица 3 - Распределение инвестиций в основной капитал агропромышленного комплекса по источникам финансирования (в процентах к итогу)

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Инвестиции в основной капитал							
АПК - всего	100	100	100	100	100	100	100
в том числе:							
собственные средства предприятий и организаций	...	...	85,2	4,9	60,2	69,9	29,5
привлеченные средства предприятий и организаций	...	...	14,8	95,1	39,8	30,1	70,5
из них бюджетные средства	98,6	69,9	2,2	0,8	13,8	11,8	11,1
в том числе за счет:							
федерального бюджета	50,2	18,0	1,7	0,2	8,2	6,5	7,3
бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов	48,4	51,9	0,5	0,6	5,6	5,3	3,8

По данным Госкомстата КБР.- Нальчик, 2004.

В связи с этим относительно увеличивается доля инвестиций, направленных на развитие перерабатывающих предприятий республики и особенно составляющих инфраструктуры АПК, которые способствуют доведению сельскохозяйственной продукции до потребителя. Причем, если на сельское хозяйство в 1991 году приходилось 82,8% введенных основных фондов, 81,64-6 капитальных вложений, 81,4% строительно-монтажных работ, то уже к 1997 году удельный вес их снизился соответственно до 28,8%, 17,9%, 15,8%. По данным за 2000 год преобладающее место в структуре инвестиций

занимают вложения в сельское хозяйство.

Несмотря на структурные изменения вложений в АПК КБР, общим для его сфер является резкое падение всех инвестиционных показателей (рис. 1).

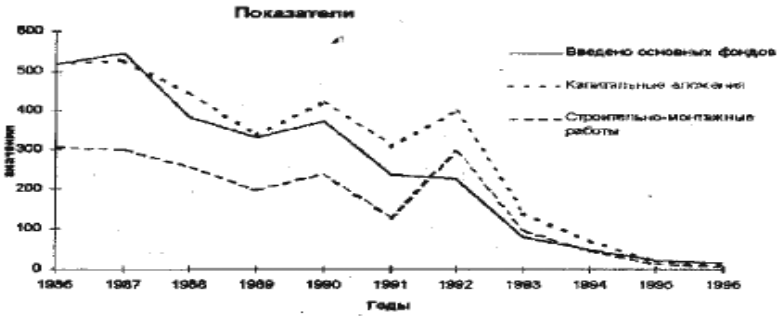


Рис. 1. Динамика основных инвестиционных показателей в сельском хозяйстве Кабардино-Балкарской республики

Приведенные на рисунке 1 данные свидетельствуют об увеличении объемов капитальных вложений и введенных основных фондов вплоть до 1998 года, затем происходит постепенное падение инвестиционной активности до 2003 года. Начиная с 1995 года, отмечается обвальное падение инвестиций в сель-скос хозяйство и практическое сведение их к минимуму.

С 1999 года наблюдается отставание темпов ввода в действие основных фондов от темпов освоения капитальных вложений. Так если в 1991 году на 1 рубль капитальных вложений приходилось 86 коп. введенных фондов, то уже к 1994 году этот показатель 69 коп., и лишь с практическим прекращением строительства на селе и ликвидацией незавершенного строительства этот показатель вырос до 1,5 руб.

В условиях переходного к рыночным экономическим отношениям периода, когда многие виды ресурсов, а, в основном финансовых, ограничены, важное значение отводится не только общим объемам инвестиций, но и выбору конкретных направлений вложений в соответствии с общественной значимостью, экономической направленностью и социально-экономической эффективностью.

При правильном выборе направления инвестиций создаются предпосылки и факторы эффективности сельскохозяйственного производства, изменения существующей его структуры, направленной на повышение эффективности производства, а, следовательно, его прибыльности и рентабельности.

В процессе вложения капитала важна конечная цель инвестирования: насколько оно создает стабильность в развитии производственной системы, обеспечивает условия создания внутренних источников ее развития. В сельском хозяйстве всегда имеется широкий спектр направлений инвестирования, и поэтому постоянно возникает ситуация, когда необходимо определиться в выборе наиболее перспективных, прогрессивных направлений развития производства и социальной инфраструктуры.

Рассмотрим структуру капитальных вложений по направлениям (табл. 4).

Следует заметить, что она развивается противоречиво. Явно видно, что в инвестиционной политике сельскохозяйственных предприятий отсутствуют приоритеты инвестирования в силу недостатка денежных средств на эти цели. Поэтому инвестирование приобретает характер - "латания дыр" в воспроизводстве основного капитала. За последние годы существенно сократились вложения в строительство новых объектов, низка доля средств на приобретение нового оборудования (табл. 5). На наш взгляд подобная структура капитальных вложений не может обеспечить повышения их эффективности.

Кризисные явления, охватившие экономику АПК в целом, наложили свой отпечаток на формирование воспроизводственных пропорций в материально-технической базе сельского хозяйства. Требует дальнейшего своего развития и совершенствования социальная сфера, влияние которой на повышение эффективности использования рабочей силы, как и всего ресурсного потенциала сельскохозяйственного производства неоспоримо.

В этой связи необходимо рассмотреть соотношение социальных и производственных инвестиций в динамике. За последние пять лет наметилась тенденция снижения производственных капита-

ловложений в общем их объеме по сельскому хозяйству. И, как следствие, увеличивается удельный вес вложений в социальную сферу.

Таблица 4 - Инвестиции в основной капитал в отрасли экономики (в процентах к итогу)

	1990	1995	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Инвестиции в основной капитал - всего	100	100	100	100	100	100	100	100	100
в том числе в отрасли:									
промышленность	39	22	31	30	77	22	27	41	46
сельское хозяйство	20	7	3	2	1	3	3	4	7
строительство	4	6	1	1	1	-	0,0	1	0,0
транспорт и связь	3	11	5	16	7	29	20	15	14
торговля и общественное питание, материально-техническое снабжение, сбыт	5	2	1	-	2	10	9	1	0,0
жилищное строительство	.17	35	36	18	3	9	5	5	4
предприятия прочих отраслей	12	17	23	33	9	27	36	33	29

По данным Госкомстата КБР.- Нальчик, 2004.

Таблица 5 - Основные фонды по отраслям экономики Кабардино-Балкарской республики в 1995-2003 гг. (по полному кругу предприятий; на конец года; по полной учетной стоимости; до 1998 г. - млрд. руб.)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
ВСЕГО	30550,0	39607,9	40106,6	42028,0	46857,0	51765,0	54237,0	68057,0	72952,0
в том числе:									
Промышленность	5789,5	5774,1	6231,0	7008,0	6887,0	7857,0	8417,0	10033,0	12041,0
Сельское хозяйство	6599,6	6879,3	6832,8	6891,0	6900,0	5970,0	6809,0	8299,0	8464,0
Строительство	2623,9	1493,4	1155,2	3729,0	3235,0	1650,0	713,0	942,0	1385,0
Транспорт и связь	2109,6	3748,8	3701,0	2763,0	2796,0	7600,0	7131,0	13842	11072,0
Торговля и материально-техническое снабжение	1355,9	1368,0	1196,0	812,0	843,0	705,0	717,0	861,0	885,0
Прочие	12071,5	20344,3	20990,6	20825,0	26196,0	27983,0	30450,0	34080	39105

По данным Госкомстата КБР.- Нальчик, 2004.

Следует отметить, что на общем фоне падения инвестиционной активности в АПК России высокий уровень социальных инвестиций, прежде всего, связан с финансированием государственных программ. Это такие программы, как "Газификация села" и "Дороги России". Несмотря на увеличение удельного веса вложений в непроизводственную сферу социальная инфраструктура на селе в большинстве многих сельскохозяйственных предприятиях оставляет желать лучшего.

Что касается строительно-монтажных работ, то почти половина их выполняется хозяйственным способом, при том что в регионе накоплен огромный потенциал строительных организаций, которые,

в свою очередь, вынуждены простаивать без работы. Виной этому - общий спад экономики АПК Кабардино-Балкарской республики, проявляющийся как кризис неплатежей. Неплатежеспособными стало большинство товаропроизводителей.

В системе формирования материально-технической базы сельского хозяйства важным моментом, характеризующим направления этой деятельности предприятий, выступает технологическая структура капиталовложений. Она отражает соотношение капиталовложений на строительно-монтажные работы, приобретение и монтаж оборудования, инвентаря, а также прочие затраты, к которым относятся например - затраты на проектно-изыскательские работы. Технологическая структура позволяет судить о способах осуществления капитальных вложений и характере всего инвестиционного процесса.

Снижение доли прочих капитальных работ и затрат обусловлено резким сокращением в последние годы мелиоративных и культуртехнических работ в земледелии. Подобное отношение к основному средству производства - земле уже привело к падению урожайности в последние годы. Сохранение режима экономии при финансировании программ, направленных на повышение и поддержание плодородия почв, неизбежно приведет к дальнейшему снижению урожайности и объемов производства.

ВЫГОЛОВСКАЯ А.С.

МЕТОДЫ АНАЛИЗА И ОБОСНОВАНИЯ МАРКЕТИНГОВОЙ ПОЛИТИКИ НА РЕГИОНАЛЬНОМ РЫНКЕ САНАТОРНО-ОЗДОРОВИТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

Процесс стратегического управления предполагает анализ перспектив дальнейшего развития ситуации на рынке и выбор конкурентной позиции. Предлагаемая нами методика оценки привлекательности курортного региона опирается на технологию, предложенную Ансоффом. Алгоритм оценки привлекательности региона для курортника включает в себя следующие шаги:

1. Оценка необходимой привлекательности региона.
2. Разработка системы стратегий.
3. Оценка соответствия действительного потенциала системе стратегий.
4. Оценка достаточной привлекательности региона.

Необходимая для курортника привлекательность действующего курортного региона (ФП(Р)) и региона реформированного (НП(Р)) определяется по формуле:

НП(Р) = ФП(Р) х Кн(Р); ФП(Р) = ЭЭ(Р) х Кф(Р), где Кн=-1,.,+1

Здесь: ЭЭ(Р) -экономическая эффективность СКК (региона).

Очевидно, что возникает вопрос определения Кн, как интегрированного показателя изменения внутренней и внешней среды в благоприятную для региона сторону (+1) или неблагоприятную сторону (-1). В свою очередь, Кн определяется как произведение двух показателей: коэффициента привлекательности с точки зрения изменения спроса и коэффициента привлекательности с точки зрения позиции в конкуренции, последние две величины определяются экспертным методом, опираясь в информационном аспекте на систему стратегического мониторинга.Через систему мониторинга реализуется механизм оценки влияния изменений среды на деятельность региона. Мониторингом называют систему отслеживания изменений, происходящих извне (вне объекта - курортника).

В настоящих условиях объект мониторинга - плохо структурированная среда и оценить его по формализованным критериям, по мнению многих

специалистов, нельзя, так как мониторинг оперирует такими расплывчатыми понятиями, как политика, экономика, социальная сфера, технология.

В качестве параметров оценки перспектив развития действующего и перспективного региона предлагается использование следующих показателей:

1. Оценка привлекательности курортного региона с точки зрения изменения спроса.
2. Оценка привлекательности курортного региона с точки зрения позиции в конкуренции.

Для выявления этих показателей необходимо выделить факторы (события), которые могут повлиять соответственно на изменение спроса и позиции в конкуренции. Определение таких факторов - весьма индивидуально для каждого региона.

Учитывая всю специфику условий их функционирования, считаем возможным дать перечень факторов (событий), которые могут быть приняты во внимание руководителями при формировании системы мониторинга. Для оценки перспектив изменения спроса в действующем и перспективном периоде курортного региона предлагаем использование следующих факторов:

- целебные (природные факторы): минеральные воды, лечебные грязи, благодатный климат, морские купания;
- экология: атмосфера, вода, почва, растительный покров;
- психологический климат на территории региона: имидж города, обстановка, отношения с местным населением;
- медицинское обслуживание (качество, цена; доступность);
- обеспечение порядка и безопасности;
- инфраструктура города: связь, банковское, транспортное, торговое, информационное, бытовое, культурно-зрелищное обслуживание и др.;
- цена лечения, отдыха, путевки;
- стоимость проезда (дороги).

Выделение факторов и оценка влияния их изменения на спрос определяется методом экспертной оценки. Алгоритм оценки может выглядеть следующим образом: выделяются факторы, изменение которых может повлиять на изменение спроса; определяются правила оценки, например: каждому из факторов эксперт присваивает балл в зависимости от степени влияния изменения фактора на изменение спроса в промежутке от -1 до +1. В том случае, если в оцениваемый период прогнозируется качественное изменение фактора (скачок), тогда оценка изменения спроса разбивается на 2 части: до и после скачка; соответственно дальнейший анализ будет рассматриваться с точки зрения влияния фактора на изменение спроса до и после скачка; интегрированная оценка определяется как средняя арифметическая мнений экспертов. Каждой из групп параметров присваивается удельный вес. В силу того, что собрать максимальное количество данных о конкурентах просто не представляется возможным, для оценки привлекательности с точки зрения позиции в конкуренции используется схема, предложенная М. Портером. Эта схема заключается в сведении информации к четырем элементам: цели на будущее, текущие стратегии, представления и возможности конкурентов. Распознать цели конкурентов на ближайшее будущее можно, используя, например, следующие показатели:

- направленность инвестиций;
- направленность расходов на внедрение инновационных технологий;
- кадровая политика конкурента;
- степень обновления услуг;
- возможность диверсификации и т.д.

Текущие стратегии можно определить, используя информацию:

- направленность и агрессивность рекламы;
- текущая кадровая политика;
- доля рынка;
- ценовая политика;
- уровень послепродажного обслуживания и т.д.

Определение потенциала конкурента необходимо осуществлять, используя методику оценки потенциала собственной территории.

Можно предложить следующие правила оценки: в случае, если по указанному параметру позиции конкурента сильнее, то ставится отрицательная оценка в интервале от -1 до 0, если слабее, то ставится положительное значение от 0 до +1; абсолютное значение оценки указывает на степень силы или слабости позиции конкурента по данному параметру. Каждой из групп параметров присваивается вес (суммарное значение весов параметров равно 1).

Если значение коэффициента привлекательности регионального санаторно-курортного комплекса (СКК) отрицательное - бизнес считается непривлекательным для курортника. Отрицательное значение может быть результатом более весомого влияния со стороны внешней среды: угасающий спрос, высокие входные барьеры на рынок, высокая степень зависимости от решений, принимаемых местными органами власти, отрицательное воздействие со стороны соседних регионов и т.п., а также в случае, если позиции конкурента настолько сильны, что преодолеть ситуацию и завоевать часть рынка с теми возможностями, которые имеются на данный момент времени у региона, не представляется возможным (либо такая возможность есть, но все издержки и капиталовложения для завоевания рын-

ка скорее всего себя не окупят в прогнозируемый период).

Под качественным изменением среды следует понимать изменения, последствия которых могут изменить состояние спроса или предложения на рынке конкретной услуги, либо прогнозируется появление нового конкурента, обладающего значительными потенциальными возможностями.

В случае необходимости анализу необходимо подвергнуть несколько вариантов действующего (например, может рассматриваться новый рынок для старого вида услуг с частичной модификацией и т.п.) и перспективного вида услуг (могут рассматриваться несколько альтернативных инвестиционных проектов и т.п.). В итоге формируется первоначальный стратегический набор видов и технологий услуг с наибольшими показателями необходимой привлекательности.

Анализ элементов действительного потенциала - отправная точка анализа собственных возможностей. Собственные возможности, которыми обладает регион на данный момент, необходимо сравнить с возможностями конкурентов по каждому из видов услуг и перечисленных выше факторов. Данные этого анализа используются при расчете коэффициента привлекательности с точки зрения позиции в конкуренции. На данном этапе интегральная оценка потенциала не производится, поскольку последнюю необходимо проводить в строгой увязке с набором стратегий.

Литература.

1. Агафонов Н.Т., Исляев Р.А., Литовка О.П. Государственная стратегия регионального развития России: смена парадигмы территориальной организации общества. СПб.: ИСЭП РАН, 1998.

2. Афашагов М.Г. Совершенствование системы показателей и методов оценки социально-экономического развития регионов: канд дис. - Кисловодск: КИЭП, 2002.

3. Безденежный Т.И., Сердобольская И.О. Развитие санаторно-курортного комплекса и туризма в курортном районе. Санкт-Петербург // СПб, 2000.

4. Криворучко В.И. и др. Государственное регулирование санаторно-курортной сферы и туризма в условиях рыночной экономики. Москва - Сочи, 2001.

ЖУК А.А.

НАПРАВЛЕНИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ РЫНКА ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ ЗАКУПОК В РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Развитие рынка государственных и муниципальных закупок в Ростовской области в ближайшее время будет определяться вступившим 1 января 2006 года в силу Федеральным законом № 94-ФЗ "О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд" [1], а также подзаконными нормативными актами, принимаемыми Правительством РФ, которые прямо предусмотрены указанным законом и будут регулировать:

- порядок ведения реестров государственных и муниципальных контрактов (п.6 ст.18);
- порядок ведения реестра недобросовестных поставщиков (п.11 ст.19);
- преимущества учреждениям уголовно-исправительной системы и организациям инвалидов (п.4 ст.21);
- порядок оценки заявок на участие в конкурсе (п.7 ст.28);
- требования к системам, обеспечивающим электронную форму участия в аукционе (п.2 ст.37, п.4 ст.31);
- перечень товаров, работ и услуг, необходимых для оказания гуманитарной помощи либо ликвидации последствий чрезвычайных ситуаций (п.3 ст.48);
- порядок размещения заказов на поставки биржевых товаров (п.2 ст.58).

Принятие нового закона о государственных и муниципальных закупках было направлено на:

- обеспечение единства экономического пространства на территории Российской Федерации при размещении заказов;
- эффективное использование средств бюджетов и внебюджетных источников финансирования;
- расширения возможностей для участия физических и юридических лиц в размещении заказов и стимулирования такого участия;
- развитие добросовестной конкуренции;
- совершенствование деятельности органов государственной власти и органов местного само-

управления в сфере размещения заказов;

- обеспечение гласности и прозрачности размещения заказов;

- предотвращение коррупции и других злоупотреблений в сфере размещения заказов.

Относительно действовавшей до настоящего времени нормативной базы, институциональная трансформация породила следующие нововведения:

- поставщиком может быть кто угодно, точнее снято ограничение с участия в торгах физических лиц;

- сняты запреты на участие иностранных поставщиков и закупку продукции иностранного производства;

- вводится реестр недобросовестных поставщиков;

- предусматриваются процедуры закупок с элементами электронного документооборота;

- вводится система внесудебного обжалования действий и решений.

Однако на наш взгляд основным "прорывом" является повсеместное внедрение системы электронного доступа к государственному и муниципальному заказу. Бурный рост информационных технологий, начавшийся в конце XX века, привел к качественно новым явлениям в традиционной экономике, в частности, к появлению электронной торговли - совершению сделок по приобретению и продаже продукции, в которых получение информации, необходимой для совершения юридических действий сторон, и оформление сделки осуществляется путем обмена данными в электронной форме, прежде всего с помощью компьютерных сетей. Развитие электронного бизнеса, основанного на современных формах обмена информацией, имеет в качестве своей главной задачи снижение издержек, возникающих при принятии решений и оформлении их в соответствии с юридической практикой хозяйствующих субъектов. Внедрение механизмов электронного бизнеса может снижать указанные издержки на порядок. Применение электронных форм обмена информацией в экономике может дать конкурентные преимущества и привести к резкому повышению нормы прибыльности отдельных компаний, отраслей экономики и государств. Отставание в данной сфере, соответственно, может недопустимо снизить конкурентоспособность субъектов, не овладевших этими методами.

Россия в силу различного рода причин отстает как по темпам, так и по уровню электронизации от стран с более развитой экономикой. Такое положение нельзя считать допустимым, внедрение механизмов электронного бизнеса в экономику должно стать объектом государственного внимания. Создание электронной системы государственных закупок приведет к благоприятным переменам в развитии электронных методов отечественного бизнеса.

Создание такой системы преследует несколько стратегических целей:

1.Повышение эффективности государственных закупок, понимаемое как получение продукции необходимого качества для удовлетворения государственных нужд, за минимально возможный объем денежных средств.

2.Создание тиражируемых работоспособных форм электронного бизнеса.

Существует множество аргументов в пользу того, что именно в сфере государственных закупок, а точнее, вообще закупок продукции для общественных (государственных и муниципальных) нужд, создание электронных форм совершения сделок приведет к скорейшим и наиболее эффективным результатам.

Основными можно считать следующие:

Во-первых, ресурсы государства, которые могут быть привлечены для создания систем электронного бизнеса, несоизмеримо превосходят ресурсы отдельных частных компаний.

Во-вторых, готовая модель электронных государственных закупок затронет и сделает участниками процесса намного большее количество партнеров.

В-третьих, участие государства увеличивает не только вероятность появления более качественного конечного продукта, но и позволяет одновременно с созданием электронных механизмов бизнеса как таковых проводить работу по изменению соответствующего законодательства в области электронной торговли.

Реформа государственных и муниципальных закупок наложилась на реформу местного самоуправления в России [2]. До 1 января 2006 года в Ростовской области насчитывалось 55 муниципальных образований: 12 городов областного подчинения и 43 района областного подчинения. С 1 января 2006 года 43 муниципальных района поделены на более 400 муниципальных образований (городские и сельские поселения) [3], которые теперь имеют свои собственные бюджеты [4, ст. 8]. Соотвественно на распорядителей средств бюджетов данного уровня налагаются требования и правила федерально-

го законодательства в области осуществления закупок.

В муниципальных образованиях области необходимо решить вопросы оптимизации системы формирования и размещения муниципального заказа по причине изменения правового пространства с 1 января 2006 года и привести в соответствии с ним свои нормативные правовые акты.

В условиях реформирования системы муниципальных закупок особое значение приобретает фактор обеспеченности квалифицированными специалистами, непосредственно занятых организацией размещения муниципального заказа, способных качественно осуществлять исполнительские и управленческие функции в сфере размещения заказов на закупки продукции.

Проведение закупок не квалифицированными специалистами отражается не только на качестве проводимых торгов, но и является причиной частых нарушений установленных процедур проведения закупочных кампаний. Таким образом, прослеживается несоответствие между потребностью в квалифицированных кадрах и их наличием, что приводит к неэффективности системы государственных и муниципальных закупок в регионе, как следствие перерасходу бюджетных средств.

Серьезной проблемой, с которой сталкиваются и обучившиеся квалифицированные специалисты является постоянно изменяющаяся законодательно-нормативная база (ярким примером выступают последние совершенные изменения). В силу своих должностных обязанностей им некогда отслеживать эти изменения. Следствием этого опять является нарушение процедур. То, что можно было делать вчера, сегодня уже не правомерно. Решением данной проблемы должны стать краткосрочные тренинговые семинары, на которых специалисты могли бы получать информацию обо всех изменениях, происшедших с момента их обучения, обмениваться с коллегами накопленным опытом. По нашему мнению, прохождение таких краткосрочных курсов должно быть регулярным (1 раз в 2-3 года) и обязательным для всех специалистов по размещению бюджетных заказов, поскольку система конкурентных закупок развивается, видоизменяется, а, следовательно, и специалисты должны расти вместе с ней.

Практика показывает, что специалисты, зачастую имея средства на обучение, не могут потратить много времени для прохождения обучения. Это связано либо с отсутствием финансовых средств на командировочные расходы, проезд, проживание, либо с загруженностью на работе, особенно это касается руководящего звена, которые в первую очередь должны пройти обучение, чтобы быть председателем конкурсной комиссии, формировать идеологию закупок в подведомственном ему учреждении. В век развития компьютерных технологий и глобальной сети Интернет выходом из сложившейся ситуации могла бы стать разработка программы дистанционного обучения, распространенная в развитых странах и все более завоевывающая позиции в России.

Но не только государственные заказчики испытывают кадровые сложности при использовании конкурентных способов закупки. Нехватку обученных квалифицированных специалистов испытывают и фирмы, занимающиеся поставкой товаров, работ и услуг для государственных нужд, что приводит к ошибкам участников конкурсов и следовательно к неудачам и дополнительным затратам с их стороны. Наиболее типичными ошибками поставщиков являются следующие:

- отсутствие стратегии участия в государственных закупках, т.е. решение об участии в конкурсе принимается спонтанно, информация к поставщикам поступает слишком поздно или не поступает вообще, и поэтому у них нет достаточного времени на подготовку конкурсных заявок;

- отсутствует налаженная система сбора и обработки информации о государственных закупках. Кроме того, предложение поставщика готовится без учета рыночной ситуации, и действия возможных конкурентов не принимаются во внимание;

- незнание принципов и процедур государственных закупок, непонимание или недоверие в конкурентную систему (отдельным процедурам или документам не уделяется должного внимания; конкурсная документация не изучается должным образом; нежелание участвовать в процедуре вскрытия конкурсных заявок или ведения переписки с государственным заказчиком или организатором конкурса с целью получения необходимой информации);

- игнорирование "неудобных" требований конкурсной документации (не предоставление ряда документов, прежде всего банковской гарантии; использование иной валюты; несоблюдение установленных в конкурсной документации форм отдельных документов; нарушение сроков подачи заявки);

- непонимание важности обмена информацией в письменной форме (все вопросы, связанные с разъяснением конкурсной документации или получением информации о ходе или результатах конкурса, должны быть в письменной форме);

- нежелание или неумение отстаивать нарушенные права (пассивное наблюдение за предоставление отдельным поставщикам преимуществ; нежелание жаловаться руководству государственного или муниципального заказчика или в контролирующие органы).

Муниципальная система закупок включает в себя следующие основные элементы:

1) планирование закупок (целью которого является формирование муниципального заказа);

2) размещение заказа (конечным результатом которого является заключение муниципального контракта);

3) исполнение заказа (целью которого является удовлетворение потребности, заявленной при формировании заказа);

4) контроль и анализ закупочной деятельности (данный элемент, являясь отдельным функционалом закупочного процесса, связан со всеми составляющими системы). Инструментом контроля и анализа является отчетность, которая должна собираться по всем получателям бюджетных средств, уполномоченным принимать обязательства и осуществлять расходование средств. Отчетность должна содержать информацию аналитического характера, в том числе:

- плановый объем финансирования расходов на закупки продукции;
- кассовые расходы на закупки;
- указание, за счет каких средств произведена закупка и др.

Ключевым элементом является планирование, поскольку от его организации и эффективности напрямую зависит качество исполнения бюджета по осуществлению расходов на оплату товаров (работ, услуг) по заключенным муниципальным контрактам. Для повышения достоверности планирования, формирование муниципального заказа должно осуществляться в два этапа.

Первый этап состоит в формировании прогноза объемов продукции, закупаемой для муниципальных нужд, обеспеченных финансированием за счет средств местных бюджетов и внебюджетных источников. Данные Прогнозов должны найти отражение в бюджетах муниципальных образований и позволить сформировать информацию, необходимую для обеспечения планирования расходов на закупки товаров (работ, услуг) на основании утвержденных бюджетных ассигнований. Документальным результатом второго этапа планирования является формирование плана размещения заказов на закупки продукции с решением о выборе процедуры закупки (в зависимости от предполагаемой стоимости закупки и др.).

Результатом планирования является принятие решения о выборе процедуры размещения заказа на закупку продукции с последующей целью определения поставщика и заключения договора на поставку. Контроль за системой муниципальных закупок является сферой компетенции органов местного самоуправления. Орган, осуществляющий координацию и контроль за размещением муниципального заказа, определяется нормативным правовым актом муниципального образования. Практика показывает, что четкое соблюдение буквы закона обеспечивается исключительно наличием ответственности за нарушение тех или иных норм и регулярным контролем над действиями сторон.

На наш взгляд, согласно действующему законодательству и подзаконным нормативным актам, заказчики имеют необоснованно широкие полномочия и практически не несут никакой ответственности за свои действия в рамках проведения конкурсных процедур. Таким образом, считаем необходимым ограничить возможности заказчика при проведении конкурсных процедур, ужесточить требования к проведению процедур (поставить заказчика в определенные рамки) и усилить ответственность за нарушение заказчиком указанных процедур. Одним из наиболее оперативных, а, следовательно, и действенных методов контроля, на наш взгляд, выступает процедурный контроль со стороны уполномоченного органа, который будет играть роль первой инстанции, куда смогут обращаться участники конкурсов с жалобами на неправомерные действия заказчика.

Однако необходимо ужесточить контроль и над действиями участников конкурсов. Конкурсным комиссиям заказчиков необходимо вменить в обязанность сообщать о тех или иных фактах нарушений законодательства со стороны участников конкурсов таких как: подделка документов, представленных в составе конкурсных заявок, предложении вознаграждений, оказании неформального давления на других участников конкурсов.

Уполномоченный орган обязан вести соответствующие реестры нарушений как со стороны заказчиков (конкурсных комиссий) так и со стороны участников конкурсов, в том числе и реестр недобросовестных поставщиков, рекомендованных к отстранению от участия в конкурсах. В свою очередь для исключения злоупотребления своими полномочиями подобными отделами, над ними установить

постоянный надзор со стороны Прокуратуры РФ.

Как было сказано выше, для повышения эффективности системы необходимо ужесточить ответственность за нарушение тех или иных предусмотренных процедур. Для заказчиков (конкурсных комиссий) необходимо усилить административную ответственность (включая снятие с соответствующих государственных и муниципальных должностей без права занимать их в будущем), усилить элементы уголовной ответственности за сговор с участниками конкурса, за необоснованное отклонение заявок. Что касается ответственности участников конкурсов, необходимо ужесточить ответственность за предложение вознаграждений конкурсным комиссиям за победу в конкурсе, за неформальное давление на конкурсные комиссии заказчика, за безосновательный отказ от заключения контракта взимать не только сумму обеспечения конкурсных заявок, но и вносить в реестры недобросовестных участников конкурсов без права дальнейшего участия в таковых.

Достаточно эффективным, на наш взгляд, выглядит информирование общественности о списке недобросовестных участников конкурсов путем его публикации в печатных СМИ. К фирмам, представленным в списке можно применять следующие санкции:

- бессрочный запрет на участие в конкурсах;
- срочный запрет на участие в конкурсах (сроком от 1 года до 3-х лет);
- ограничения, в зависимости от сложности и срока предполагаемого контракта и т.д.

Положительными тенденциями развития системы муниципальных закупок в ближайшее время должны стать следующие показатели:

- увеличение доли средств местных бюджетов на закупки, осуществленные по итогам проведенных открытых конкурсов;
- увеличение доли закупок, осуществленных по результатам запросов котировок;
- уменьшение доли закупок, осуществляемых из единственного источника по согласованию с уполномоченным органом;
- уменьшение доли закупок услуг естественных и локальных монополий;
- доля закупок, осуществленных с нарушением установленного порядка должна снизиться до незначительного уровня.

Таким образом, для усовершенствования рынка государственных и муниципальных закупок и повышения эффективности бюджетных расходов предлагаются следующие меры:

1) в связи с проводимой реформой местного самоуправления, как следствие выделение нового уровня бюджета и соответственно распорядителей бюджетных средств необходимо дополнительное повышение квалификации в области управления государственными и муниципальными закупками для вновь созданных органов местного самоуправления, а также необходимо проводить регулярные краткосрочные тренинги и семинары для повышения квалификации уже обученных специалистов по причине постоянной динамики нормативно-законодательной базы;

2) необходимо больше ресурсов направить на планирование кампаний по размещению заказов для повышения прозрачности осуществляемых закупок и повышения их эффективности;

3) для предотвращения ошибок при проведении закупочных кампаний и упреждения умышленного нарушения требований действующего законодательства необходим постоянный контроль проведения конкурентных процедур, а также мониторинг состояния системы размещения заказов с помощью предложенной методики;

4) необходимо внедрить механизм досудебного обжалования проведенных закупочных процедур и осветить данные мероприятия в СМИ для привлечения общественности к размещению бюджетных средств.

Литература.

1. Федеральный закон № 94-ФЗ "О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд" // Российская газета. 2005. 28 июля.

2. Федеральный закон от 06.10.2003 № 131-ФЗ "Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации" // Российская газета. 2003. 8 октября.

3. Областной закон от 25.07.2005 № 340-ЗС "Об административно-территориальном устройстве Ростовской области" // Наше время. 2005. 28 июля.

4. Ст. 10 Бюджетного кодекса РФ в редакции на 1 января 2006 г. / Собрание законодательства РФ. 2006. 2 января. № 1.

ЛЫКОВА О.А.

ТРАНСАКЦИОННЫЙ АНАЛИЗ ЭВОЛЮЦИИ ПРАВ СОБСТВЕННОСТИ

Несмотря на то, что философы, экономисты, юристы и представители других общественных наук давно занимаются исследованием собственности, нет оснований утверждать, что на сегодняшний день данная проблема изучена настолько, что можно говорить о существовании действенной методологической основы и теоретического фундамента для рассмотрения права собственности. Именно поэтому основное внимание необходимо уделить исследованию экономической сущности и содержания собственности в диалектическом единстве с формами ее проявления.

Основным элементом экономической системы являются отношения собственности. Собственность как общественный феномен, возникла из потребности наиболее эффективного использования ограниченных ресурсов в целях обеспечения расширенного воспроизводства личности, определенных социальных групп и общества в целом.

Собственность представляет собой сложный социально-экономический феномен, относящийся к числу фундаментальных основ любой экономической системы, поэтому любые и тем более кардинальные преобразования отношений, прав и форм собственности должны быть основаны на четких конструктивных и созидательных критериях. В противном случае в социально-экономической сфере происходят процессы, обусловливающие разрушительные эффекты долговременного и крупномасштабного действия.

Экономическая наука по разному трактует категорию "собственность", однако всем определениям присуще общее: собственность - самостоятельный экономический институт, составляющий стержневую основу общественно-производственных отношений. Применение методов конкретно-субъектного анализа дает основание сделать вывод о том, что отношения собственности носят всеохватывающий характер. Данные отношения находят свое выражение на уровне всех субъектов трансакций ввиду того, что структурный анализ любого экономического отношения позволяет увидеть его как результат взаимосвязи самостоятельных экономических субъектов, стремящихся реализовать наличествующие у них экономические интересы. Именно благодаря этому взаимодействию и возникает система производственных отношений [9].

С другой стороны, можно констатировать, что институциональное закрепление прав собственности снижает степень неопределенности во взаимодействиях экономических субъектов и позволяет оптимизировать использование имеющихся ресурсов. Институционализация отношений собственности выступает фактором, способствующим повышению устойчивости большинства существующих институтов, связей и отношений между ними. Формирование базовых институтов собственности происходит "под воздействием общественных свойств материально-технологической среды, определяются ими и не существуют вне их материальной среды" [2].

Создание режима исключительности того или иного материального блага представляет собой спецификацию прав собственности. Государству принадлежит функция спецификации формальных прав собственности. Следует заметить, что в процессе развития той или иной формы собственности "пучок" составляющих экономической активности структурируется, благодаря чему форма собственности становится более динамичным, конкурентоспособным хозяйственным образованием.

Регулироваться могут в равной степени как порядок приобретения права собственности (сила обязательств, наследование, дарение, завещание, приращение, давность владения) или его передачи, так и защита и организация данного права, изменяющиеся в зависимости от объекта, а также пределы этого права (контроль над производством, ревизия, экспроприация, национализация, коллективизация и т.д.). С другой стороны, как подчеркивает Алчиян А., при режиме частных прав собственности допускается совершение контрактов на любых условиях, являющихся продуктов взаимного согласия, хотя исполнение не всех контрактов обязательно обеспечивается государством [1].

Смысл спецификации заключается в том, что "если права на совершение определенных действий могут быть куплены и проданы, их в конце концов приобретают те, кто выше ценит даруемые ими возможности производства или развлечения. В этом процессе права будут приобретены, подразделены и скомбинированы таким образом, чтобы допускаемая ими деятельность приносила доход, имею-

щий наивысшую рыночную ценность" [5].

Одним из наиболее опасных заблуждений реформаторов является смешение понятий "собственность" и "право собственности". Судя по всему, они не знают, что любые экономические отношения определяются соответствующими экономическими действиями и складываются независимо от того, понимают ли люди суть этих отношений. Что касается правовых форм экономических отношений, то они отражают сознательную выработку правил осуществления экономических действий. Возможность реализации этих правил зависит не столько от намерений людей их соблюдать, сколько от объективных экономических и социальных условий, определяющих жизненно важные интересы и мотивы поведения участников деятельности [7].

Многих смущает тот факт, что собственность в качестве экономического отношения часто даже мысленно трудно отделить от ее правовой формы. Это действительно так, но в этом нет ничего особенного. Если попытаться отделить товар как экономическое отношение от договора купли-продажи или амортизацию от принимаемой собственником нормы амортизации, или цены от соглашения о цене между продавцом и покупателем, то можно заметить, что это тоже очень трудно сделать.

В сущности, любая совместная деятельность, а, следовательно, и любое общественное отношение может осуществляться только в форме договора между людьми, формального или молчаливого. Многие отношения, к числу которых относится и собственность, помимо договорной формы приобретает также правовую, т. е. санкционированную общественной властью и поддерживаемую силой этой власти. Обусловлено это тем, что людьми, свободными в своем выборе, договоры легко нарушаются, что ставит под угрозу стабильность общественной организации и тем самым существование общества. Выражениями правовых экономических отношений являются целые отрасли хозяйственного, трудового, финансового и других видов права.

Специфика собственности по сравнению с другими экономическими отношениями состоит в том, что она задевает самые насущные, часто поистине судьбоносные интересы людей. Поэтому экономические отношения собственности, выражающиеся в фактическом, но незаконном, т. е. не оформленном юридически, использовании благ, тщательно скрываются и до принятия к незаконным собственникам правовых санкций в сознании общества как бы не существуют. Зато кажутся реально существующими правовые отношения собственности, хотя бы они были только объявлены и за ними не стояли никакие реальные отношения.

Теория прав собственности оформилась в особый раздел буржуазной политической экономии в 60-70-е годы и в настоящее время ее развитие продолжается уже в качестве методологической и общетеоретической основы трех новых направлений экономического анализа экономики права, новой экономической истории и теории экономических организаций. Семейство этих подходов обозначается обычно терминами "трансакционная экономика" и "неоинституционализм". У источника теории прав собственности стояли два известных американских экономиста - Р. Коуз и А. Алчиян [3]. Прежде чем непосредственно обратиться к экономической теории прав собственности, имеет смысл познакомиться с правовым контекстом, в котором протекало ее формирование. Несомненно влияние, оказанное на нее англосаксонской правовой традицией. Дело в том, что эта традиция существенно отлична от правовых систем континентальной Европы. Право частной собственности провозглашалось "священным и неприкосновенным", "неограниченным и неделимым". Случаи рассредоточения правомочий среди нескольких лиц воспринимались как пережитки феодализма; преобладающей была тенденция к концентрации всех прав собственности на объект в руках одного владельца.

В противоположность этому английская правовая система удержала многие институты феодального права. Например, она продолжала считать объектами собственности как материальные вещи, так и ценности обязательственного характера (бестелесные имущества), допускала возможность раздробления права собственности на какой-либо объект на частичные правомочия нескольких лиц. Таким образом, можно выделить две противоположные правовые традиции, из которых одна представляет право собственности как некий неделимый монолит, а другая - как совокупность частичных правомочий. Из них в настоящее время побеждает вторая: она проникает постепенно в правовые системы стран континентальной Европы, именно она берется за основу при кодификации права на международном уровне. Свойственные ей гибкость и пластичность, безусловно, больше отвечают сложным экономическим, социальным и политическим реальностям высокоразвитого капиталистического общества [6]. Вполне в духе англосаксонской традиции современные авторы понимают собственность как "сложный пучок отношений, существенно различающихся по своему характеру и последствиям" [20]. Од-

нако когда какое-либо понятие определяется как "сумма", "совокупность", "агрегат", всегда есть опасность растворить его содержание в перечне составных частей. При всем многообразии форм должно быть смысловое ядро, вокруг которого они организованы. Как должна решаться эта задача применительно к отношениям собственности? Не претендуя на новизну, выделим в качестве центрального момента их исключительный характер. В самом общем виде отношения собственности можно было бы определить как фактически действующую в обществе систему исключений из доступа к материальным и нематериальным ресурсам. (При этом под доступом подразумевается все множество возможных решений по поводу ресурса, не обязательно связанных лишь с физическим воздействием на него). Это, конечно, не сводит проблему собственности к отношению человек/вещь. Ведь таким путем задается вся матрица возможных взаимодействий между теми, у кого нет доступа к тому или иному ресурсу, и теми, кому он открыт. Отсутствие, каких бы то ни было исключений из доступа к ресурсу (т.е. свободный доступ к нему) означает, что он - ничей, что он не принадлежит никому или, что тоже самое, - всем.

Итак, отношения собственности получают юридическое выражение как в системе правовых норм, образующих институт права собственности, так и в субъективном праве собственности, то есть в той мере власти, которую закон и иные правовые акты закрепляют за собственником. Не составляет исключения и собственность граждан[4].

Если рассматривать собственность с точки зрения экономического подхода необходимо рассмотреть методологическую специфику теорий прав собственности. Начиная с физиократов и А. Смита экономическая теория исходила из того, что функционирование рыночного хозяйства предполагает действие норм "естественного права". Конкретные проблемы реализации прав собственности и контрактных прав на протяжении длительного времени не привлекали особого внимания экономистов. Серьезный анализ правовых норм ("правовых оснований") капитализма был представлен в двадцатом столетии в работах Дж. Коммонса [14]. Включению некоторых вопросов, связанных с инфорсментом хозяйственных прав, в сферу современного теоретического анализа во многом способствовало появление классической статьи Г. Беккера об экономических проблемах "преступления и наказания" [10] (Becker, 1968) и работы Г. Беккера и Дж. Стиглера, посвященной инфорсменту правовых норм (Becker, Stigler, 1974) [11].

Важным элементом формирования институциональной системы, обеспечивающей реализацию прав собственности и контрактных прав, можно считать переход высших ("окончательных") решений в сфере инфорсмента к судебно-правовым органам. Заметим, что вплоть до настоящего времени значительная часть операций, осуществляемых участниками хозяйственного процесса в рамках существующего законодательства и системы заключенных контрактов, регулируется непосредственно органами исполнительной власти. Решения государственных чиновников принято считать менее объективными и сбалансированными. Они чаще могут исходить из текущих задач, решаемых теми или иными правительственными ведомствами.

Основная задача теории прав собственности, как она формулируется самими западными экономистами, состоит в анализе взаимодействия между экономическими и правовыми системами. Но взаимодействие это всегда реализуется в индивидуальном поведении экономических агентов. Поэтому аргументация разворачивается обычно в такой последовательности: права собственности определяют, какие издержки и вознаграждения могут ожидать агенты за свои действия; переструктуризация прав собственности ведет к сдвигам в системе экономических стимулов; реакцией на эти сдвиги будет изменившееся поведение экономических агентов. Эта логика - от структуры прав через систему стимулов к поведенческим последствиям - ясно выражена в анализе процессов спецификации/размывания прав собственности. Теория прав собственности исходит из базового представления о том, что любой акт обмена есть по существу обмен пучками правомочий: "Когда на рынке заключается сделка, обмениваются два пучка прав собственности. Пучок прав обычно прикрепляется к определенному физическому благу или услуге, но именно ценность прав определяет ценность обмениваемых товаров: вопросы, относящиеся к формированию и структуре компонентов пучка прав, предшествуют вопросам, которыми, как правило, заняты экономисты. Экономисты обыкновенно принимают пучок прав как данный и ищут объяснение, чем определяются цена и количество подлежащего обмену товара, к которому относятся эти права" [15].

Идея, что обмен представляет собой обмен пучками прав собственности, не нова. В прошлом веке ее высказывал Е. Бем-Баверк [12]. Но затем она была предана забвению. Из этой трактовки следует,

что товар - это определенная сумма не только физических характеристик, но также связанных с ним прав и юридических ограничений. Поэтому ценность товара (и его денежная цена) определяется совокупностью всех этих факторов. Чем шире набор прав, связанных с данным ресурсом, тем выше его полезность. Так, собственная вещь и вещь, взятая напрокат, имеют разную полезность для потребителя, даже если физически они совершенно идентичны. Дом имеет разную ценность, когда его хозяин вправе запретить строить рядом с ним бензоколонку и когда он лишен такого права. Отсюда следует, что сдвиги в законодательстве фактически перестраивают набор товаров, которым располагает экономика, т.е. меняют объем ресурсов и уровень благосостояния общества. Кроме того, экономические агенты, естественно, не могут передать в обмене больше правомочий, чем они имеют. Поэтому расширение или сужение имеющихся у них прав собственности будет приводить также к изменению условий и масштабов обмена (увеличению или уменьшению числа сделок в экономике).

Перечень правомочий, включаемых западными экономистами в определение права собственности, обычно короче "полного определения" считает А. Оноре. Но принципиальный подход к праву собственности как набору частичных правомочий остается тем же: "Право собственности на имущество, - отмечает С.Пейович, - состоит из следующих правомочий: 1) права пользования имуществом (usus); 2) права пожинать приносимые им плоды (usus fructus); 3) права изменять его форму и субстанцию (abusus) и 4) права передавать его другим лицам по взаимно согласованной цене. Последние два правомочия определяют право собственника на осуществление изменений в ценности его имущества и представляют собой фундаментальные компоненты права собственности" [17]. (Причем пункт четвертый означает возможность передачи правомочий как всех вместе, так и каждого по отдельности).

Неполнота спецификации именуется западными теоретиками "размыванием" (attenuation) прав собственности. Смысл этого явления можно выразить фразой - "никто не станет сеять, если урожай будет доставаться другому". В гипотетической ситуации, где правомочия собственников оставались бы абсолютно неопределенными, всякая деятельность, направленная не на удовлетворение сиюминутных потребностей, инвестирование, консервация ресурсов, образование запасов и др., стала бы невозможна. Экономическая активность общества была бы низведена на самый примитивный уровень и исчерпывалась бы собирательством и непосредственным потреблением.

Размывание прав собственности может происходить либо потому, что они неточно установлены и плохо защищены, либо потому, что они подпадают под разного рода ограничения (главным образом - со стороны государства): "...какое бы конкретное обличие не принимало размывание, оно означает наличие ограничений на право владельца изменять форму, местоположение или субстанцию имущества и передавать все свои право по взаимоприемлемой цене"[19]. Поскольку любые ограничения перестраивают ожидания экономического агента, снижают для него ценность ресурса, меняют условия обмена, постольку действия государства оказываются у теоретиков прав собственности под априорным подозрением. При этом они противопоставляют процессы дифференциации и размывания прав собственности. Добровольный и двусторонний характер расщепления правомочий гарантирует в их глазах, что оно будет осуществляться в соответствии с критерием эффективности. Главный выигрыш от рассредоточения правомочий усматривается в том, что экономические агенты получают возможность специализироваться в реализации того ли иного частичного правомочия (например, в праве управления или в праве распоряжения капитальной стоимостью ресурса). Перераспределение прав в соответствии с относительными преимуществами, которые имеет каждый из участников хозяйственного процесса в каком-то виде деятельности, повышает общую эффективность функционирования экономики. В противоположность этому односторонний и принудительный характер ограничения прав собственности государством не дает никаких гарантий его соответствия критериям эффективности. Действительно, подобные ограничения нередко налагаются в корыстных интересах различных лоббистских групп. Отсюда стандартный диагноз теоретиков прав собственности: если ничто не препятствует какому-либо перераспределению правомочий, но в практике добровольных, взаимовыгодных отношений между заинтересованными сторонами оно не встречается, значит, такое перераспределение не соответствует критерию эффективности (так как возможность взаимовыгодной сделки не может быть упущена рациональными экономическими агентами); поэтому когда такое перераспределение правомочий производится государством, это снижает уровень благосостояния общества[18].

Вместе с тем западные экономисты признают, что в реальности отделить процессы расщепления

от процессов размывания прав собственности очень трудно: "Никакая четкая граница, - пишет С. Чен, - не отделяет ограничения прав, являющиеся результатом частных договоров, от ограничений, попадающих под юрисдикцию судов или принудительную власть правительства" [13].

Экономическая теория прав собственности позволяет выделить лишь некоторые фундаментальные ("базовые") отношения присвоения. Между тем роль тех или иных хозяйственных институтов в огромной степени зависит от распространенных в данном обществе традиций и неформальных норм поведения. В свое время еще Джон Стюарт Милль отмечал, что распределение продукта, равно как и систему экономических отношений, проявляющуюся в формах и методах распределения, можно считать результатом действия двух групп факторов - конкуренции и традиции ("обычая"), причем экономисты обычно склонны уделять внимание лишь первой группе факторов [16].

Новая институциональная теория обычно исходит из того, что с развитием экономики должна меняться оптимальная структура собственности, но ни в одном случае права собственности не могут быть сформулированы и установлены совершенным образом.

Последнее соображение связывается, в частности, со значительными масштабами трансакционных издержек, требующихся для реализации и защиты индивидуальных прав собственности. Наряду с государством, играющим столь важную роль в осуществлении инфорсмента контрактных прав и прав собственности, каждому участнику приходится расходовать силы и средства для реализации и защиты своих хозяйственных прав. Чем более благоприятно институциональное окружение для осуществления рыночных операций, тем меньшая доля в осуществлении подобных защитных функций приходится на частные формы инфорсмента.

Так что же такое экономическое отношение собственности в отличие от права собственности? Его часто определяют как фактическое распоряжение благами и их использование. Но этого недостаточно. Экономическое отношение собственности есть фактическое распоряжение и использование благ в интересах определенного субъекта. Собственник не тот, кто распоряжается благами, а тот, в чьих интересах, для удовлетворения чьих потребностей осуществляется распоряжение и использование благ. Поэтому, в частности, современный бюрократ, чиновник, вопреки распространенному мнению, не является и не может быть собственником, ибо он является управляющим по определению. Он может, правда, обокрасть своего собственника и лишить его принадлежащих ему прав, но тогда он сам превращается в собственника, который, в свою очередь, нуждается в управляющих.

Существование экономических отношений собственности, не закрепленных правом, сопряжено с большими организационными трудностями и потому малоэффективно, хотя и возможно. Убедительным доказательством этого является существование, как в советское, так и в постсоветское время различного рода нелегальных и полулегальных форм хозяйственной деятельности. Существование же права собственности без наличия экономических возможностей его осуществления однозначно ведет к разворовыванию, разграблению или иного рода разрушению и утрате объектов собственности, о чем ярко свидетельствует российский опыт огульного разгосударствления собственности. Во всех случаях несоответствие правовых форм собственности экономическим формам, которые определяются объективными экономическими условиями, вызывает понижение эффективности общественного производства и в конечном счете социальную напряженность и конфликты. Поэтому общественным назначением юридических форм собственности является правовая поддержка, закрепление и государственная защита существующих экономических форм собственности [8].

Литература

1.Алчиян А.А. Права собственности // Проблемы новой политической экономии. 2004. № 2. С. 37.

2.Губарь О.В., Дикусар Г.С. Вертикальная интеграция как форма проявления доминантного института российской экономики // Известия вузов. Северо-Кавказский регион. Общественные науки. -2002. - № 3. - С. 67.

3.Капелюшников Р. И. Экономическая теория прав собственности.-М.,1990.с.17

4.Комментарий к Гражданскому кодексу РФ для предпринимателей / Под ред. М.И. Брагинского, В.В. Витрянского - М.: Фонд "Правовая культура". - 1999. - с. 159.

5.Коуз Р. Фирма, рынок и право. М.: Дело ЛТД, 1993. С. 14.

6.Лазар Я. Собственность в буржуазной правовой теории. -- М., 1985,с.17.

7.Салихов Б.В., Коршунов В.В. Диалектика собственности в современной экономике. - М.: Выс-

шая школа, 2005. С.57.

8.Салихов Б.В., Коршунов В.В. Диалектика собственности в современной экономике. - М.: Высшая школа, 2005. С.65.

9.Собственность и экономические интересы / Под ред.Т.В.Игнатовой и В.Н.Некрасова. Уч.пособ. Ростов н/Д:СКАГС. 2005. с.78.

10.Becker G. Crime and Punishment: An Economic Approach // Journal of Political Economy. 1968. Vol.76. no. 2.

11. Becker G., Stigler G. Law Enforcement, Malfeasance and Compensation of Enforcers // Journal of Legal Studies. 1974. Vol. 3. no. 1.

12.Behrens P. The firm as a complex institution. -- "Journal of Institutional and Theoretical Economics", 1985, v. 141, N 1.

13.Chueng S. N. S. Structure of a contract and the theory of non-exclusive resources // In: The economics of property rights. Ed. by Furuboth E. G., Pejovich S., Cambridge, 1974, p.50.

14.Commons J.R.Institutional Economics // American Economics Review. 1931. V.21.

15.Demsetz H. Toward a theory of property rights. -- "American Economic Review", 1967, v. 57, N 2, p.347.

16.Mill, John Stuart "Principles of Political Economy" // ed.by. W. Ashley. New York: A.M. Keller Publishers 1965 [1848], book II.

17.Pejovich S. The capitalist corporation and the socialist firm: a study of comparative efficiency. -- "Schweizerische Zeitschrift fur Volkswirtschaft und Statistik", 1976, v. 112, N 1.

18.The codetermination movement in the West Europe // Ed. by Pejovich S., Lexington, 1978.

19.The economics of property rights. Ed. by Furudoth E. G., Pejovich S., Cambridge, 1974, p.4.

20.Waldorn J. What is private property? -- "Oxford Journal of Legal Studies", 1985, v. 5, N 3,c.315.

БОРТНИК Е.М., СКАЧКОВА Л.С.

ФОРМИРОВАНИЕ ОТРАСЛЕВОГО РЫНКА УСЛУГ ПО ПОДБОРУ ПЕРСОНАЛА: СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ

С конца 80-х годов в России начинает формироваться новая отрасль услуг по поиску, подбору и найму лучших специалистов, способных с помощью своего самого главного средства производства - человеческого интеллекта - решать сложные задачи резко изменившейся экономической действительности. Именно в этот период появились совершенно новые субъекты для Российского рынка труда - агентства по подбору персонала или рекрутинговые агентства. Их появление было закономерным следствием изменений, происходящих к тому моменту на российском рынке труда, а именно: увеличение количества иностранных компаний, предъявляющих высокие требования к совокупному комплексу компетенций российских сотрудников; появление большого количества новых направлений в профессиональной сфере, требующих новых знаний и новых компетенций от потенциальных сотрудников. Именно в эти годы в России начинается "охота за головами", начинается активный поиск работников, активное привлечение трудовых ресурсов, формируется спрос со стороны компаний на услуги по подбору персонала. Кадровые рекрутинговые агентства играли и играют в этом процессе активную институциональную функцию, которая заключается в улучшении структуры занятости и повышении конкурентноспособности бизнеса в целом посредством повышения концентрации квалифицированных специалистов в ведущих компаниях.

Рассмотрим современные тенденции развития рынка услуг по подбору персонала. К настоящему моменту на российском рынке кадровых услуг находится более 1000 рекрутинговых компаний, некоторые из которых уже вышли на мировой рынок подбора персонала. На Московском кадровом рынке действует порядка 250 кадровых рекрутинговых агентств, в которых на настоящий момент работает около 4500 сотрудников [5]. По результатам последнего исследования Ассоциации консультантов по подбору персонала, происходит рост рынка, но данный рост не сопровождается увеличением количества игроков на рынке. Увеличение объемов сопровождается усилением конкуренции, повышением требований к качеству услуг агентств и эффективности их работы. Рост рекрутмента за год составил 18,6%, количество агентств выросла на 3,8%. Объем рынка рекрутмента в Москве в 2005

году составляет $102,5 млн, что на 18,6% выше прошлогоднего показателя - $86,4 млн. [5], при этом концентрация объемов происходит в сегменте ведущих агентств, а увеличение доходов за счет роста доли дорогих заказов. В качестве заметной тенденции авторы исследования называют усиление проникновения рекрутмента на рынок, то есть увеличение доли компаний-клиентов, использующих услуги рекрутеров. Сегодня в некоторых отраслях значение данного показателя достигает 73%, при этом среднее его значение превысило 50%, и его рост по ряду отраслей за последний год составил более 20% [5, 7]. Но, как показывают расчеты объемов рынка рекрутмента в странах Европы и США и соответствующие прогнозы, объем столичного рынка рекрутмента должен достигать $1 млрд. 200 млн. в сопоставлении с показателями ВВП. Как отмечают авторы исследования, такая "недооцененность" объемов рынка рекрутинга происходит в связи с тем, что компании-клиенты растут гораздо быстрее и динамичнее, чем рекрутинговые агентства. Даже крупнейшие компании, работающие на московском рынке рекрутмента, сегодня не в состоянии полностью обеспечить потребности огромных холдингов в персонале. В результате компании-клиенты разворачивают свои собственные службы, и львиная доля рынка (до 90%) уходит самим потребителям услуг рекрутинговых агентств. При этом вполне естественно, что рекрутинговым агентствам достаются самые сложные заказы. По результатам исследования Ассоциации консультантов по подбору персонала, в Москве по-прежнему больше всего агентств, работающих на рынке менее 5 лет. Их зафиксировано более половины от числа всех игроков. При этом виден рост числа компаний, работающих на рынке более 10 лет (их доля выросла с 18% до 21%). А вот численность агентств, работающих от 5 до 10 лет, сократилась. Причинами этого являются как переход части агентств в разряд "старожилов", так и уход компаний с рынка [5].

По результатам исследований авторов статьи, одной из причин усиления конкуренции на рынке услуг по подбору персонала является параллельное существование других субъектов оказания подобных услуг, что, безусловно, осложняет работу рекрутинговых агентств. К таким субъектам можно отнести: агентства по трудоустройству, консалтинговые компании, центры развития карьеры при вузах. Рассмотрим каждый из субъектов более подробно:

Агентства по трудоустройству. Главной отличительной особенностью агентств по трудоустройству является то, что они предлагают услуги не компаниям, а населению, то есть за определенную плату предлагают информацию об имеющихся вакансиях на рынке труда, предлагают составить резюме, пройти психологическое тестирование, разместить резюме в Интернете или в СМИ. Как правило, для компаний-работодателей обращение в такие агентства бесплатное, что достаточно привлекательно для менеджеров по персоналу и руководителей. Но, агентства, как правило, не заинтересованы в таком бесплатном обращении, поэтому не прорабатывают тщательно вакансии и не реализуют затратные технологии рекрутмента, кроме того, в такие агентства обращаются не очень квалифицированные сотрудники и персонал рабочих специальностей. Существуют много случаев на российском рынке труда, когда агентства по трудоустройству берут плату не только с тех, кто ищет работу, но и с компаний, не выдерживая при этом стандартов качества оказания услуг. Таким образом, подобные агентства не только привлекают часть потенциальных клиентов рекрутинговых агентств, чем усиливают конкуренцию, но также портят имидж и репутация рекрутингового бизнеса в целом. Кроме того, Международная организация труда в 1949 году приняла конвенцию № 96, в которой было отражено негативное отношение к платным бюро по найму (в 1997 году данная конвенция была пересмотрена Международной конференцией труда на 85-й сессии в Женеве. 17 июня 1997 года была принята новая Конвенция № 181 о частных агентствах занятости, которая признала легитимность и реальный вклад в функционирование рынка труда при одновременном обеспечении адекватной защиты лиц, ищущих работу, и работников, нанятых этими агентствами.).

Консалтинговые компании. Многие консалтинговые компании, оказывающие различные консалтинговые услуги (организационное консультирование, финансовое консультирование, кадровое консультирование и др.), часто на практике встречались с оказанием комплексного вида консалтинговых услуг. Например, компания - заказчик могла попросить вместе с разработкой стратегии развития разработать стратегию развития подбора и найма персонала, что стимулировало многие консалтинговые компании создавать новые услуги - услуги по подбору персонала. Кроме того, в настоящий момент на рынке консалтинговых и образовательных услуг также очень высок уровень конкуренции, поэтому многие консалтинговые компании вынуждены диверсифицировать свой бизнес, то есть оказывать дополнительные рекрутинговые услуги при достаточно высоком качестве.

Центры развития карьеры при вузах. Развитие Российского рынка труда в настоящий момент

определяется рядом прогрессивных тенденций, стимулирующих развитие инновационных механизмов интеграции выпускников вузов в отношения труда и занятости:

- повышение спроса на подбор персонала из среды молодых специалистов, выпускников вузов и студентов со стороны крупных корпораций, преимущественно, из сферы товаров народного потребления (FMCG), банковской и страховой сфер, сферы услуг и консалтинга, сферы IT. Подобные компании используют современные методы и подходы в области подбора и управления персоналом, включают и рассматривают расходы на персонал не в качестве затрат, а в качестве эффективных инвестиции. Частью таких инвестиционных программ являются программы с вузами, например, Graduate Recruitment Program (программы рекрутинга выпускников вузов), участие в Днях карьеры, мастер-классах ведущих специалистов компании, привлечение студентов для участия в летних стажировках и т.д.;

- изменению стратегий сопутствует поиск новых тактик подбора персонала. Многие работодатели, особенно из числа крупных игроков рынка труда, выбирают путь обучения новых сотрудников, не обладающих опытом, но обладающих подходящим для целей той или иной должности образованием и набором личностных характеристик (подходящим набором компетенций). Работодатели часто отказываются долго искать на рынке труда тех или иных специалистов, так как, с одной стороны, существует дефицит профессиональных кадров, а, с другой стороны, существует проблема нелояльности высококлассных специалистов к работодателям. Рекрутинговые агентства специализируются в основном на поиске и подборе опытного персонала. Таким образом, постепенно сложилась ситуация дефицита в молодом "образованном" персонале, который можно было бы обучить и в котором можно было бы воспитать лояльное отношение к компании, инвестирующей в его обучение;

- концентрация функции продвижения и интеграции молодых специалистов в отношения труда и занятости в ключевых вузах региона. В МГУ действует ряд центров и виртуальных проектов по трудоустройству выпускников и молодых специалистов при различных факультетах и кафедрах, предоставляющих услуги для работодателей на платной основе; в СпбГУ на факультете менеджмента действует Карьер центр, который помимо консультирования студентов, работает с компаниями в области подбора персонала из числа молодых специалистов; в Новосибирском государственном университете работает центр по трудоустройству, предоставляющий в том числе платные услуги; в Ростовском государственном университете запущен проект по созданию Центра развития карьеры.

В итоге, можно говорить о ситуации повышения спроса на труд молодых неопытных специалистов из рейтинговых российских вузов, что, в свою очередь активизирует и стимулирует вузы к разработке инновационных механизмов интеграции выпускников вузов в отношения труда и занятости. С одной стороны, Центры развития карьеры эволюционно встраиваются в образовательный процесс вуза и исполняют роль эффективного посредника между компаниями, испытывающими дефицит кадров, и молодыми специалистами, формирующими один из основных потоков предложения на рынке труда. В то же время они составляют реальную конкуренцию агентствам по подбору персонала.

Кроме того, главным конкурентом агентств по подбору персонала становятся виртуальные проекты. В настоящий момент Интернет предлагает большую базу данных вирутальных бирж труда и сайтов по развитию карьеры, использование которых позволяет специалистам и профессионалам различного уровня быстро и удобно получать полную информацию о вакансии и о компании. Если учесть, что агентства по подбору персонала связаны, преимущественно, с работающими людьми, то плюсы использования виртуальных ресурсов очевидны. Кроме того, издержки на содержание виртуального офиса по подбору персонала могут быть намного ниже, что может являться дополнительным конкурентным преимуществом для владельцев виртуальных проектов. Следуя данной тенденции, многие агентства по подбору персонала начинают реализовывать параллельные виртуальные проекты, то есть они вынуждены диверсифицировать свой бизнес [1, с. 62-97].

Усиление специализации является следующей важной тенденцией современного рынка рекрутинговых услуг. По данным исследования Ассоциации по подбору персонала, большинство агентств сосредоточено в отраслях розничной сети, финансовых услуг, IT и телекоммуникаций, инженерных систем и оборудования [5]. Помимо специализации агентств по отраслям, рекрутинговые компании могут выделяться по уровню закрываемых вакансий и, соответственно, по методам поиска и отбора персонала: агентства прямого поиска (метод прямого поиска), специализированные агентства стандартного поиска (метод стандартного рекрутинга с элементами прямого поиска), универсальные агентства стандартного поиска (классический рекрутинг). Прямой поиск - это метод, при котором не

используется база данных агентств, не происходит продвижение вакансии. Используется следующий алгоритм: исследование рынка или той отрасли, где может потенциально находится специалист или топ-менеджер, затем выделение ключевых фигур на этом рынке или отраслей, поиск способа установления контакта с ними, проведение переговоров по "переманиванию" специалиста. Стандартный рекрутинг с элементами прямого поиска осуществляется в определенной сфере или отрасли, поэтому предполагается, что агентство полностью владеет информацией о наборе компетенций специалиста, особенностях отрасли, ключевых фигурах. Метод заключается в организации целевой компании по продвижению вакансии, а также проведение прямых переговоров с ключевыми фигурами и кандидатами, откликнувшимися на рекламу вакансий.. Схема классического рекрутинга заключается в следующем алгоритме: экспертиза вакансии - мониторинг базы данных, размещение объявлений о вакансии в Интернет, СМИ - формирование длинного списка кандидатов - проведение первичного собеседования - формирование короткого списка кандидатов - проведение интервью, тестирования - проверка рекомендаций - выбор кандидата и рекомендация его заказчику - мониторинг работы кандидата после оформления им трудового договора с заказчиком.По результатам исследования Ассоциации консультантов по подбору персонала, наибольший рост объемов, превышающий рост рынка рекрутмента, демонстрируют компании, оказывающие услуги executive search/headhunting и агентства, среднегодовой доход которых в Москве составляет 1,5 млн. долларов [5].

Тенденция интернетизации услуг по подбору персонала характерна для современного этапа развития рынка рекрутинговых услуг. Она характеризуется стремительным развитием системы поиска и набора персонала через Интернет. Любая поисковая система откроет огромный список сайтов (www.job.ws, www.rabota.ru, www.jobcenter.ru и так далее). Основное достоинство таких сайтов - скорость, доступность, бесплатность информации, возможность подробнее сформулировать требования к кандидату [1]. Усиление развития региональных стратегий отечественного и зарубежного бизнеса способствует активизации рекрутинговой деятельности на соответствующих территориях. По данным рекрутингового агентства "АпрельJob", за последние 1,5 года на Ростовском рынке открылись представительства нескольких крупных иностранных и российских агентств: Kelly service, Avenue, Adwanhawk, Avenir и др. Тенденция глобализация рынка рекрутинговых услуг заключается в том, что на рынке начинают появляться ассоциации, в состав которых входят агентства различного уровня и специализации из различных регионов России, объединяющихся ради реализации совместных проектов по продвижению культуры рекрутинга в регионах, повышения профессионального уровня, обмена опытом и информацией. Кроме того, многие российские агентства являются, в свою очередь, членам более крупных международных ассоциаций, что, позволяет говорить о более высоком глобальном уровне обмена опытом, информацией, идеями ("технологии, которые знали они, теперь знаем мы"). Следующая тенденция - сближение с постоянными клиентами. Она формирует дополнительный источник заказов для агентств. В связи с этим наблюдается тенденция формирования долгосрочных отношений с клиентами и стремление строить отношения на эксклюзивной основе, ради чего многие рекрутинговые агентства готовы жертвовать частью своих клиентов.

Неравномерный уровень развития агентств-представительств и региональных (местных) агентств приводит к монополизации рынка рекрутинга агентствами - представительствами крупных иностранных и столичных компаний. Большинство региональных (местных) рынков труда характеризуются неразвитостью культуры рекрутинга. Основными потребителями и заказчиками услуг агентств по подбору персонала являются, по большей части, московские, питерские и иностранные компании, развивающиеся в рамках своих региональных стратегий. Причин несколько. Во-первых, невысокая репутация местных агентств по подбору персонала среди региональных компаний, что вызвано, в свою очередь, неизвестностью многих агентств и низким качеством услуг. Во-вторых, многие местные компании не готовы нести издержки в виде расходов на подбор персонала, так как считают, что цена услуг завышена. Часто местные агентства идут на снижение стоимости своих услуг (средняя стоимость услуг местного агентства составляет - 12-18% от годового дохода кандидата, в то время как у агентств - представительств - от 25%), что в целом негативно отражается на деятельности других агентств - конкурентов. А если учесть, что представительства иностранных и крупных российских сетевых агентств приходят на региональный рынок с уже готовым "портфелем заказов" и выполняют их по своим, более высоким ценам, то в результате региональные (местные) агентства не выдерживают конкуренции. То есть на рынке рекрутинговых услуг складывается достаточно интересная ситуация, когда, с одной стороны, существуют высокие цены на услуги агентств - представительств, а, с другой

стороны, существуют более низкие цены на услуги местных компаний. Как же действуют местные региональные агентства, которые получают заказ от крупной иностранной или столичной компании? Учитывая тот факт, что агентства не обладают достаточным количеством ресурсов по сравнению с агентствами-представительствами, устанавливается цена ниже той, которая могла бы быть в случае, если бы заказ выполняло агентство-представительство, но выше той, которая могла бы быть, если заказ поступил от местной компании. Приходим к выводу, что фактически региональные (местные) агентства оказываются в невыгодном положении по сравнению с агенствами-представительствами, так как последние получают прибыль сверх нормальной. В-третьих, многие региональные (местные) компании рассматривают расходы на подбор персонала не как инвестиции, а как затраты. В этой связи, можно отметить, что на местном рынке складывается ситуация, когда, с одной стороны, существует потребность в квалифицированном персонале, что является особенно актуальным в условиях конкуренции с московскими, питерскими и иностранными компаниями, но спрос местных компаний на такие услуги не сформирован, хотя есть все основания для его роста. В то же время, существует предложение таких услуг, которые не могут полностью удовлетворить спрос, в случае, если он будет сформирован. На Ростовском рынке действует порядка 30 рекрутинговых агентств, более половины ежегодного оборота которых приходится на представительства иностранных и крупных российских сетевых рекрутинговых агентств. Например, годовой оборот Ростовского представительства "Анкор" составляет 920 тыс. долларов, в то время, как оборот молодого, только что вышедшего на рынок агентства может составить только 3-5 тыс. долларов. Кроме того, за последние 2 года в Ростове открылось порядке 4-х представительств иностранных и российских агентств, которые пришли на рынок с уже готовым портфелем заказов. Данный факт означает, что фактически у местных агентств в регионах фактически не остается хороших заказов. Таким образом, складывается тенденция к монополизации местного рынка услуг по подбору персонала, тенденция объективного вытеснения местных агентств в регионах.

На основе проведенного анализа предлагаются следующие меры, стимулирующие интерес компаний к деятельности региональных агентств по подбору персонала: 1. Создание объединений или ассоциаций таких агентств, которые выполняли бы функцию продвижения имиджа и укрепления репутации, а также способствовали обмену опытом и повышению профессионального уровня сотрудников местных агентств. Предлагается создать альтернативу мощным конкурентам в виде объединения, которое, в свою очередь, также сможет привлекать крупные заказы и влиять на ценообразование. 2. Введение единых стандартов качества оказания услуг не только региональных, но всех, без исключения агентств, работающих на территории России. Данная мера позволит создать барьер для агентств, предоставляющих некачественные услуги, а также уравняет в правах местные агентства и агентства представительства. Возможной формой может быть получение лицензии, как, например, в туристическом бизнесе. Данная мера должна быть реализована при поддержке властных структур. 3. Стимулирование и инициация мероприятий по повышению профессионального уровня сотрудников рекрутинговых агентств. Возможной формой реализации могут быть специальные программы с вузами на уровне государственной подготовки специалистов для работы в рекрутинге, система тренингов, разрабатываемых каждой из местных компаний, вступление в профессиональные объединения и ассоциации.

Литература.

1.Карташов С.А. Одегов Ю.Г. Кокорев И.А. Рекрутинг: найм персонала: Учебное пособие / Под. Ред. Ю.Г. Одегова. М.: Экзамен, 2003.

2.Лапин А. Формирование системы управления персоналом (региональный и микроэкономический аспекты) // Проблемы теории и практики управления. 2000. № 5.

3.Никифиров Р.О. Рекрутинговый бизнес в России. М.: ПАИМС, 2001.

4.Персонал - микс. 2004. № 1 (20).

5.Рынок рекрутмента в Москве: цифры и тенденции. Исследование Ассоциации консультантов по подбору персонала. 2005.

6.Рынок труда, занятость и социально-трудовые отношения в переходной экономике России. М.: МГУ, 1995.

7.Итоги пятого исследования рынка рекрутмента в Москве // Управление персоналом. 2006. № 9 (139).

8.Фралк Э., Пудак Т. Консультационные фирмы и отбор человеческого капитала. Проблемы теории и практики управления. 2001. № 1.

ЛАЗАРЕВА Е.И.

КЛАСТЕРНАЯ ПОЛИТИКА ЭФФЕКТИВНОЙ ИНТЕГРАЦИИ РЕГИОНА В ПРОЦЕСС КАЧЕСТВЕННОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Все отчетливее осознаваемая в последнее время властными структурами необходимость перехода от решения текущих, сиюминутных задач к реализации активной, долгосрочной, целенаправленной социально-экономической политики, доминантой которой выступают не столько количественные, сколько глубинные качественные преобразования, "устойчивый, без постоянной угрозы сокращения рост или развитие, прямо (хотя отнюдь не линейно) зависящий от жизнедеятельности тех или иных основополагающих блоков общественного организма в их взаимосвязи, от всей цепи общественных отношений, будь то административно-политическое устройство страны, ее морально-нравственный климат, социальное состояние или изменения в главных "узлах" ее экономического механизма" [4, с. 3], актуализирует обоснование стратегической модели качественно нового наполнения высоких темпов экономического роста, обладающей потенциалом сбалансированного и устойчивого развития. Очевидно, что для России с ее огромной территорией и колоссально неоднородным, дезинтегрированным, со множеством внутренних деформаций, усиливаемых современными экстравертными тенденциями конфликтно-сетевого развития в условиях глобализации, экономическим пространством (характеризуемом, прежде всего, значительными различиями в природно-климатических условиях и уровнях социально-экономического развития регионов. Так, в 2003 г. максимальный уровень ВРП на душу населения (Тюменская область) в 36 раз превышал минимальный (Республика Ингушетия) [2]. При этом темпы роста ВРП в регионах с высоким уровнем развития опережают темпы роста в наименее развитых регионах, что неизбежно приводит к росту неоднородности экономического пространства); такая стратегия неизбежно носит кластерно организованный (теории и практике региональных кластеров в последние годы посвящено большое число зарубежных публикаций. Основываясь на работах А. Вебера и Й. Шумпетера, опубликованных еще в первой трети XX в., они рассматривают региональные и межрегиональные кластеры как межотраслевые комплексы, порожденные переходом к постиндустриальной информационной экономике. С. Розенфельд рассматривает их формирование как основу современного экономического развития [12] и стратегии менее развитых регионов [13]. И. Самплер трактует их как индустриальную структуру информационного века [14], другие авторы прямо связывают с глобализацией экономики [5]) характер, обеспечивающий системную активизацию интегрированного ресурсного потенциала регионов - субъектов территориального развития. К этому подталкивает сама природа региона как единства разнокачественных подсистем - экономической, социальной и экологической.

Теория кластерного анализа и кластерной политики стала важным направлением постиндустриальной регионалистики (в частности, важные практические рекомендации по межрегиональной экономической интеграции на базе кластеров содержатся в работе о методах кластерного анализа, изданной в 2003 г. по поручению Европейской комиссии [11]) [7; 10], в рамках которого формирование и развитие региональных кластеров оценивается как доминантное конкурентное преимущество современной экономики [6], обеспечивающее реальный синергический эффект [9], как основа регионализма в глобальной экономике [8].

Порождаемые современными рыночными трансформациями качественные изменения затрагивают как непосредственно хозяйственно-экономические, так и связанные с ними социальные отношения, изменяющие роль социальной структуры общества, которая из индустриальной все больше превращается в сетевую, формируя пространство сетевых структур. Сетевые структурные социально-экономические изменения знаменуют переход к новому качеству как экономики, так и самой социальности (формирование сетевых структур в аспекте изменения социальности сводится к тому, что происходит отход от господства вертикальной управленческой иерархии и наблюдается переход к господству горизонтальных отношений в формате сетей), инновационным лидером и системным интегратором формирования которого в условиях повышения роли "нематериальных" целей и факторов экономического развития все интенсивнее выступает "оптимальная по Парето" модель взаимо-

действия экономики с социальной сферой, обеспечивающая неубывание уровня и качества жизни населения (в жесткие социальные детерминанты экономического развития попадают не только общеизвестные социально-экономические факты (значительная дифференциация доходов населения, низкая заработная плата, скрытая безработица и т.п.), но и собственно экономические реальности: инвестиционная активность, совокупный спрос, структура потребления, инновационные возможности, качественный состав совокупной рабочей силы и др.)

Предлагаемая нами модельная процедура устойчивой кластеризации (наилучшее разбиение на устойчивые кластеры достигается при четком разделении анализа на две стадии - формальный, цифровой анализ материала и содержательный анализ проблемы с использованием результатов формального анализа. При этом под формальным анализом проблемы понимается "механистическое" применение возможностей многомерного статистического анализа по обработке статистической информации, а под содержательной частью - ее анализ на основе экспертно-интуитивного подхода), стратегической политики активной интеграции региона в процесс качественного экономического роста базируется на трактовке регионального кластера как комплекса взаимосвязанных секторов социоэкономики, в качестве базовой (профилирующей) отрасли которого может выступать не только отрасль рыночно-хозяйственной системы (вместе с отраслями-поставщиками и отраслями-потребителями ее продукта, а также производителями соответствующего оборудования и услуг, в первую очередь научно-образовательных и высокотехнологичных), но и фундаментально-инфраструктурное социальное пространство, системное воспроизводство которого позволяет посредством создания поля пересечения хозяйственных функций и межинституциональных взаимодействий формировать и удерживать интегрированную сетевую модель, обеспечивая таким образом ресурсные предпосылки качественного экономического роста [1]. Социальная политика рассматривается при таком подходе не как социальная помощь, а как важнейшая составная часть экономической стратегии, позволяющая обеспечить, с одной стороны, высокий уровень человеческого потенциала и профессиональную подготовку работников на уровне требований современной технологии, с другой - уровень и качество жизни основной части населения, характерные для так называемого среднего класса. Процедура включает следующие этапы:

1. Обоснование системы кластерообразующих признаков факторного пространства качественного экономического роста.

2. Компаративное социоэкономическое рейтингование кластеров как объективная основа мониторинга эффективности различных типов стратегий, составляющих основу региональной политики (в качестве примера в таблице 1 приведены субъекты РФ, сгруппированные по типам стратегий, составляющих базу российской субфедеральной долгосрочной политики, кластерное рейтингование которых позволило оценить эффективность выбранных стратегий).

3. Обоснование приоритетных субсидиарных стратегий кластерного регулирования процесса системной активизации качественных ресурсов экономического роста, учитывающих как эндогенный потенциал достижения целевых параметров качества жизни, так и конкурентные условия социоэкономической территориальной эволюции.

4. Формирование набора инструментов реализации кластерной политики интеграции региона в процесс качественного экономического роста, реализующего принципы паритетного сотрудничества в "сетевых" отношениях ветвей государственной власти и взаимозависимых политических сфер.

Учет неравномерности социально-экономического состояния российских регионов, большинство которых можно отнести к периферийным, и лишь меньшинство - к стержневым, выступающими аккумуляторами финансовых потоков, полюсами технологических и продуктовых инноваций, центрами принятия административных и коммерческих решений, неизбежно дефинирует дифференциацию источников и траекторий развития отдельных мезоэкономических кластеров в долгосрочной перспективе, устраняющую противоречия между ближайшими и отдаленными задачами самих систем и окружающих их внешних субъектов конкурентного социоэкономического процесса.

Социоэкономическая стратегия на уровне регионального кластера зависит как от достигнутого качества жизни населения - основы долгосрочного целеполагания, так и от его интегрального потенциала, структурных особенностей мезохозяйственного комплекса, социально-экономической ситуации. Естественно, что при различных исходных данных и целях развития в конкретных кластерах для каждого из них она становится индивидуальной.

Таблица 1
Сравнение социоэкономической ситуации в регионах *

Регионы по группам экономической политики	Показатели				Рейтинг	Результат формального анализа
	УБ	ВРП	ПП	СХ		
1. Точки роста						
Вологодская область	5,14	2,17	4,2	6,09	**4**	Аграрно-промышленный лидер
Республика Татарстан	5,61	2,07	2,87	7,55	**5**	Аграрно-промышленный лидер
Тюменская область	10	10	10	3	**1**	Суперлидер
2. Ориентация на реальный сектор						
Новгородская область	4,14	1,29	1,99	5,34	**11**	«Середняк»
Республика Коми	5,95	2,90	2,70	1,79	**6**	Явный лидер, аграрный аутсайдер
3. Ориентация на регионального монополиста						
Красноярский край	5,38	2,34	3,01	4,60	**7**	Высокие показатели ВРП, УБ и ПП, низкий параметр СХ
Иркутская область	4,57	1,62	2,06	3,73	**7**	Высокие показатели ВРП, УБ и ПП, низкий параметр СХ
4. СЭЗ						
Калининградская обл.	3,35	1,15	1,37	3,21	**14**	«Депрессивный» регион
Республика Ингушетия	0	0	0	1,64	**16**	Супераутсайдер
Кабардино-Балкарская республика	3,32	0,54	0,33	9,07	**8**	Аграрный лидер с провальной ситуацией по всем остальным показателям
Республика Калмыкия	2,38	0,63	0,16	4,24	**15**	Аутсайдер по всем показателям
5. Моноотраслевая ориентация						
5.1 Черная металлургия						
Челябинская область	4,48	1,49	2,83	3,33	**7**	Высокие показатели по УБ, ВРП, ПП, СХ – ниже среднероссийского значения
Липецкая область	4,98	1,95	3,90	8,51	**5**	Все показатели высокие
5.2 Цветная металлургия						
Магаданская область	5,86	3,22	3,87	2,17	**6**	Индустриальный лидер, аграрный аутсайдер
Республика Хакасия	4,01	1,21	1,43	3,87	**14**	«Депрессивный» регион
Чукотский АО	7,51	9,31	3,44	1,72	**2**	Явный лидер по всем показателям кроме СХ
5.3 Машиностроение						
Самарская область	5,39	2,10	3,56	3,75	**7**	Высокие показатели по УБ, ВРП, ПП, СХ – ниже среднероссийского значения
Нижегородская область	4,43	1,49	2,13	3,18	**9**	«Середняк» с провальным показателем СХ
Владимирская область	3,32	0,93	1,59	4,53	**14**	«Депрессивный» регион
Чувашская республика	3,32	0,76	1,12	5,15	**14**	«Депрессивный» регион
Калужская область	3,46	1,14	1,59	5,28	**14**	«Депрессивный» регион
Хабаровский край	4,88	2,04	2,47	2,36	**9**	«Середняк» с провальным показателем СХ
5.4 Сельское хозяйство						
Краснодарский край	4,37	1,16	0,78	8,71	**8**	Аграрный лидер
Республика Адыгея	3,15	0,36	0,27	2,90	**15**	Аутсайдер по всем показателям
Ставропольский край	3,46	0,81	0,71	7,01	**12**	Высокий показатель СХ; все остальные – очень низкие
Орловская область	4,24	1,21	1,00	9,77	**8**	Аграрный лидер
Алтайский край	3,55	0,68	0,84	8,90	**8**	Аграрный лидер

*Составлено автором по результатам расчетов с помощью ППП "SPSS" по статистическим данным [2] и последующего содержательного анализа.

Качество жизни территорий, определяемое разнообразием жизненных благ, которые могут быть гарантированы каждому их жителю, служит, в конечном счете, измерителем эффективности экономики. Поэтому системоформирующей основой территориально-иерархического стратегического поля деловой активности и распределения ресурсов на федеральном уровне выступает целеориентирующая типологизация региональных кластеров по качественно-доминантным ингредиентам, индикатирующим пространственное и временное состояние качества жизни в условиях, когда эффективность системы не выражается в виде функции только от эффективности подсистем (соответствующие "теоремы невозможности" доказаны в [3]).

Очевидно, что процесс непротиворечивого целеполагания и поиска набора необходимых стратегических ресурсов взаимосвязанной социоэкономической и институциональной реструктуризации при значительно различающихся ресурсных возможностях региональных кластеров может быть реализован лишь на базе исследования зависимостей качества жизни от структуры совокупного ресурсного капитала. При одновременном учете природного, человеческого и физического капитала функция благосостояния (качества жизни), U, для региона, в котором имеется N индивидов, может быть определена для конкретного временного периода как:

$$U = \sum_{i=1}^{N} u(c_i) + \sum_{i=1}^{N} v(h_i; R) \qquad (1)$$

где c_i - потребление индивида i, h_i - человеческий капитал индивида i, R - (агрегированный) уровень экологических активов (предполагается, что R - чисто общественное благо, и потому его распределение среди населения не имеет значения). Тогда приближение второго порядка для U, рассчитанное при средних значениях c и h (в предположении, что u(.) и v(.) растут, и их аргументы имеют строго выпуклую форму), может быть представлено в виде (2) (где $\bar{c}$ - среднее или подушевое потребление, $\bar{h}$ - среднее или подушевое значение человеческого капитала, $u'(\bar{c})$, $v'(\bar{h};R)$ - первые производные по отношению к c и h соответственно, рассчитанные при средних значениях $\bar{c}$ и $\bar{h}$; а $u''(\bar{c})$ и $u''(\bar{h})$ - вторые производные), а среднее значение благосостояния для индивида i с учетом ожиданий - в виде (3) (где σ_c^2 - дисперсия потребления среди населения, σ_h^2 - дисперсия распределения человеческого капитала среди населения. Вследствие строгой выпуклости u(.) и v(.), $u' > 0$ и $v'(.) < 0$):

$$U \approx Nu(\bar{c}) + \sum_{i=1}^{N} u'(\bar{c})(c_i - \bar{c}) + \frac{1}{2}\sum_{i=1}^{N} u''(\bar{c})(c_i - \bar{c})^2 + $$
$$+ Nv(\bar{h}; R) + \sum_{i=1}^{N} v'(\bar{h}; R)(h_i - \bar{h}) + \frac{1}{2}\sum_{i=1}^{N} v''(\bar{h}; R)(h_i - \bar{h})^2, \qquad (2)$$

$$E(U) \approx u(\bar{c}) + \frac{1}{2}u''(\bar{c})\sigma_c^2 + v(\bar{h}; R) + \frac{1}{2}v''(\bar{h}; R)\sigma_h^2, \qquad (3)$$

Таким образом, агрегированное (ожидаемое) благосостояние увеличивается в $\bar{c}$ и $\bar{h}$ и снижается в σ_c^2 и σ_h^2 . Кроме того, поскольку v(.) увеличивается в R, то $\frac{dv''}{dR} \approx 0$ достаточно для того, чтобы E(U) также увеличивалось в R. Иными словами, для устойчиво-качественного роста требуется, чтобы увеличение физического капитала со временем сопровождалось положительным ростом человеческого капитала без ухудшения его распределения. Устойчивый рост может снизить бедность и не согласуется с ухудшением распределения дохода. Продолжительный (устойчивый) рост ведет к увеличению $\bar{c}$ и $\bar{h}$ и снижению (или по меньшей мере - к отсутствию увеличения) σ_c^2 и σ_h^2 . Следовательно, продолжительный рост может способствовать росту благосостояния - E (U) в уравнении (3) - до тех пор, пока R не сокращается, или сокращается достаточно медленными темпами.

Наиболее очевидный подход к построению такой целевой функции сводится к представлению агрегированной функции качества жизни в виде средневзвешенной суммы "интегральных состояний" трех основных компонент качественно-ресурсного потенциала - экономической f_1, социальной (человеческой) f_2 и экологической f_3 (где λ_j - весовой коэффициент, отражающий относительную значимость j - той компоненты; Y(t) - доход в период времени t; N(t) - накопление производственного капитала; Z(t) в данном случае рассматривается как показатель отчислений на систему безопасности проживания или средств защиты природной среды):

$$F = \sum_{j=1}^{3} \lambda_j f_j \ , \qquad (4)$$

где

$$f_1 = \int_O^T Y(t)dt \quad ; \qquad (4')$$

$$f_2 = \int_O^T C(t)dt \quad ; \qquad (4'')$$

$$f_3 = \int_O^T Z(t)/N(t)\,dt \ . \qquad (4''')$$

Тогда задача оптимизации использования качественных ресурсных детерминант экономического роста могла бы быть сформулирована в следующем виде: найти в интервале времени (0, T) пропорции распределения дохода на накопление, потребление и защиту природной среды, удовлетворяющие балансовому уравнению (5) (где B - капиталоемкость дохода), описывающему динамику утилизации трех составляющих интегрально-качественного капитала на мезоуровне (экономико-физической (через показатели регионального дохода и накопления производственного капитала), социально-человеческой (через потребление в широком смысле) и природной (через отношения Z(t)/N(t) или Z(t)/Y(t), выражающие степень защищенности природной среды от антропогенного воздействия, связанного с величиной накопления производственного капитала или объемом выпускаемой продукции)), ограничениям, запрещающим ухудшение состояний каждой из сфер (6), и максимизирующие функциональные качества (4).

$$Y(t) = N(t) + C(t) + Z(t) = \beta \frac{dY(t)}{dt} + c(t) + z(t) \qquad (5)$$

$$y(t+1) \geq y(t); \qquad (6')$$

$$c(t+1) \geq c(t); \qquad (6'')$$

$$z(t+1)/N(t+1) \geq z(t)/N(t), t \in [0,T] \ , \qquad (6''')$$

Для решения данной задачи может быть использован метод равномерной оптимизации при трех частных целевых функциях (4), в соответствии с которым степень достижения каждой из них может быть выражена отношением текущего состояния частной целевой функции к ее субоптимальному (целеобеспечивающему) значению f_j^* (субоптимальные решения получаются при решении задач оптимизации на максимум критериев f_1, f_2 и f_3. В отношении критерия f3 целесообразно учесть разумный предел наращивания средств защиты природной среды, который оценивается специалистами в 8 - 10% от уровня национального дохода (следовательно, и регионального) или примерно 35-40% от объема накоплений) (формула (7)), а системным критерием "компромиссной" оптимизации (состояние системы не может быть улучшено ни по одному направлению, без ухудшения субоптимального решения по другому направлению. т.е. субоптимальные решения находятся в определенном противоречии. Поэтому оптимальное для региона со всех точек зрения направление развития может быть

найдено лишь на основе установления компромиссов между частными целями) траектории развития выступает "подтягивание" наиболее отстающей частной целевой функции до уровня остальных (формула (9)).

$$\theta_j = f_j\left(N_\varepsilon(t), c_\varepsilon(t), z_\varepsilon(t) / f_j^*\left(N_\varepsilon(t), c_\varepsilon(t), z_\varepsilon(t)\right)\right) \quad (8)$$

$$\max F\left(N(t), c(t), z(t)\right) = \max_j {}^{\min\theta_j} \quad (9)$$

Выявленный таким образом эндогенный социально-экономический потенциал (понятие социально-экономического потенциала близко к понятию человеческого капитала, но является более широким. Социально-экономический потенциал помимо собственно человеческого капитала включает в себя настойчивость в достижении целей, адаптивную способность, широту поля зрения (знание и понимание социально-экономических реалий) и способность к инновациям в смысле Й. Шумпетера [1]) качественного экономического роста измеряет способность кластера к продуктивной социально-территориальной конкуренции (конкуренции территорий за преимущественные социально-экономические позиции, с точки зрения экономических критериев - за более высокий уровень доходов и права собственности, управления и распоряжения), стимулирующей экономическую активность и формирующей причинную базу социоэкономической территориальной эволюции.

Мотив социальной конкуренции не исключает неоклассического мотива максимизации индивидуально-территориальной полезности при заданных внешних параметрах, но смещает экономическое поведение по сравнению с тем, каким оно было бы, если бы экономические агенты принимали во внимание только последний. Такие смещения могут быть весьма значительными, причем в зависимости от институциональных условий они могут быть как социально эффективными, повышающими рыночно-экономическую активность территорий, их инновационную предприимчивость, интенсивность использования экономических факторов, и, тем самым, увеличивающим продуктивность экономики в целом, так и неэффективными, порождающими нарастание теневой экономики, коррупции, неопределенности и социальных рисков, социальной напряженности, бедности и избыточного неравенства территорий. Первое происходит, когда социально-территориальные преимущества обеспечиваются за счет преимуществ в производительной активности, в том числе, за счет интенсивности труда и за счет инноваций в шумпетеровском понимании, второе - когда они обеспечиваются за счет занятия преимущественных позиций в распределении (разумеется, в любом государстве присутствуют одновременно преимущества и первого и второго рода. Вопрос в том, каковы между ними пропорции и как они соотносятся между собой в рамках социальной конкуренции, а это зависит от институциональной организации общества).

Приоритетная задача институциональной составляющей кластерной политики эффективной интеграции региона в процесс качественного экономического роста - создать условия регулирования продуктивно-распределенческих пропорций, в которых бы продуктивные позиции имели социальный приоритет над распределительными, и тем самым обеспечить продуктивность территориальной конкуренции, социальные предпосылки качественного экономического роста.

Литература.

1.Лазарева Е.И. Региональный кластер в конкурентоспособной системе инновационной макроэкономики России: проблемы формирования // Философия хозяйства. 2005. № 6.

2. Регионы России. Социально-экономические показатели - 2003. Статистический сборник. М.: Росстат, 2004.

3. Шевяков А.Ю., Клейнер Г.Б. К проблеме измерения эффективности использования ресурсов / / Моделирование рыночных отношений и социальная политика. М.: ЦЭМИ АН РАН, 1993.

4. Шмелев Н.П. Ключевые проблемы современной социально-экономической политики России / / Проблемы прогнозирования. 2004. № 3.

5. Anderson A., Anderson G. (eds). Gateway to the global Economy. Moscow: Phases, 2001.

6. Christensen G. The past and future of competitive advantage. Oslo, 2001.

7. Cluster analysis and cluster - based policy: new perspective and rationale in innovation policy. Roeland T., P.den Nertog (eds.). Paris: OECD, 1999.

8. Isaksen A. Rationalization and regional clusters as a development strategies in a global economy. Oslo, 1998.

9.Iversen M. Synergies and sustainable competitive advantage. Copenhagen, 1999.
10.Nertog P. Approaches to cluster analysis and its rationale as a basis of policy. Brighton, 1999.
11.Nesta L., Patel P., Arundel A. Background paper on methods for cluster analysis. EU, 2003.
12.Rosenfeld S. Bringing business clusters info the mainstream of economic development // European planning studies. 1997. № 5.
13.Rosenfeld S. Creating smart systems. A guide to cluster strategies in less favored regions. EV, 2002.
14.Sampler S. Redefining industry structure for the information age // Strategic management Journal, 1992.

ЯНЖИНОВА Н.А.

РОЛЬ ИНСТИТУТА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В СГЛАЖИВАНИИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОЛЯРИЗАЦИИ

Обеспечение экономической безопасности и достижение устойчивого экономического роста в регионах невозможно без создания оптимальной системы бюджетных отношений. В современных условиях важно обеспечить направленность реформирования процесса исполнения региональных и местных бюджетов на создание эффективных средств управления региональными и муниципальными финансовыми ресурсами. Для достижения указанной цели необходимо перманентное совершенствование бюджетной и налоговой политики, в частности механизма распределения Федерального фонда финансовой поддержки субъектов Российской Федерации, что предполагает наряду с бюджетным и налоговым реформированием создание в России модели финансового выравнивания уровня развития отдельных регионов, адекватной современным представлениям об эффективности и справедливости.

Под моделью финансового выравнивания уровня социально-экономического развития понимают "схему перечисления дотаций на выравнивание уровня бюджетной обеспеченности из федерального бюджета региональным бюджетам" [8, с. 7]. Следует отметить, что в настоящее время самодостаточными являются только 14 субъектов Федерации, т.е. 15,7% от их общего числа. Доли доходов 30 регионов в консолидированном бюджете Российской Федерации не достигают 1%. В 2003 г. темп роста поступлений дотаций на выравнивание уровня бюджетной обеспеченности к уровню 2002 г. В целом по России составлял 119%. При этом 38 регионов России имели показатель темпа роста 112%, но вместе с тем в Таймырском АО прирост составлял 285%, в Иркутской области - 981%.

В бюджетном послании Президента России В.В. Путина Федеральному собранию "О бюджетной политике в 2006 году" особо выделен раздел о совершенствовании межбюджетных отношений. В этом разделе среди ряда основных направлений указывается, что необходимо "оказать содействие субъектам Федерации и органам самоуправления в работе по оздоровлению их бюджетов". В связи с этим большое значение получает оценка результатов бюджетного процесса и на этой основе повышение его эффективности как на уровне субъектов Федерации, так и на уровне федерального округа. Указанную задачу можно решить на основе разработанной Колесовым А.С. методики определения интегральной оценки финансового положения бюджетной системы любого уровня [2, с. 9-11]. Её суть состоит в одновременном и взаимосвязанном вычислении изменений таких важнейших показателей любого бюджета как его доходы, расходы и кредиторская задолженность. Для этого используется следующая формула:

$$A = \frac{D}{P} \bullet \left[1 - \frac{K_1}{K_2} \right] \qquad (1)$$

где: А - индекс интегральной оценки финансового положения за определенный год;
Д - собственные доходы за указанный период;
Р - расходы за этот же период;
$К_1$ - кредиторская задолженность на начало периода;
$К_2$ - кредиторская задолженность в конце периода.

Таким образом, экономический смысл индекса интегральной оценки финансового положения региона очевиден и состоит в том, что чем выше доходы и чем меньше расходы, тем больше его вели-

чина; если кредиторская задолженность снижается, то он имеет положительное значение. При этом нормальным значением показателя является результат равный нулю или его превышающий. При этом следует отметить, что решение проблемы снижения кредиторской задолженности отводится исключительно самим субъектам РФ, однако единый подход к её решению практически отсутствует. Следствием этого являются многие ошибки при реформировании бюджетного процесса, в том числе при перераспределении доходных и расходных полномочий между федеральным центром и регионами [3, с. 9].

В целях разрешения указанных противоречий предлагается следующая схема регионального бюджетного законодательства (табл. 1).

Таблица 1

$N_\varepsilon(t), c_\varepsilon(t), z_\varepsilon(t)$, Общая схема регионального бюджетного законодательства [4, с. 8]

Что *должен* утвердить субъект Российской Федерации законом:	**Что *может* утвердить субъект Российской Федерации законом:**
Единые или дифференцированные нормативы отчислений в местные бюджеты от налога на доходы физических лиц (не менее 10%);	Единые нормативы отчислений в местные бюджеты от любых налогов, подлежащих зачислению в бюджет субъекта Российской Федерации;
Порядок образования и распределения средств региональных фондов поддержки поселений и муниципальных районов;	Дополнительные (дифференцированные) нормативы отчислений от налога на доходы физических лиц (превышающие 10%);
Порядок образования и распределения средств регионального фонда компенсаций;	Делегирование районам полномочий по выравниванию бюджетной обеспеченности поселений;
Порядок образования и распределения районных фондов поддержки поселений	Порядок образования и распределения средств регионального фонда софинансирования социальных расходов;
	Порядок образования и распределения средств регионального фонда муниципального развития;
	Порядок предоставления иных межбюджетных трансфертов (в пределах 10% общего объема трансфертов);

Предлагаемая схема регионального бюджетного законодательства является важнейшей составляющей реализуемой в 2001-2008 гг. бюджетной реформы в рамках которой планируется внести поправки в Бюджетный кодекс, предусматривающие:

- отказ от утверждения бюджетной классификации отдельным федеральным законом;
- утверждение основных (единых для всех бюджетов) позиций непосредственно Бюджетным кодексом;
- определение состава целевых статей и видов расходов каждым уровнем власти самостоятельно.

При формировании перспективного финансового плана Российской Федерации на 2006-2008 гг. в соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 6 марта 2005 г. № 118 был экспериментально апробирован ряд существенных новаций бюджетного планирования. По сути, утверждение перспективного финансового плана Правительством - крупный шаг к составлению трехлетнего федерального бюджета.Следует отметить, что финансовое выравнивание уровня развития территорий зависит не только от перечисления трансфертов из федерального бюджета, но и от уровня налогообложения. По мнению ряда специалистов "изменения в федеральном налоговом и бюджетном законодательстве, принимаемые на протяжении последних лет, привели к значительному сокращению источников доходов бюджетов субъектов Федерации" [8, с. 10]. При этом объем обязательств

региональных бюджетов, в том числе за счет принимаемых на федеральном уровне решений, постоянно увеличивается, что обусловливает несоответствие между уровнем необходимого финансового обеспечения законодательно закрепленных расходных обязательств и фактически возможным осуществлением расходов за счет средств региональных и местных бюджетов. Перечень и налогооблагаемая база исчисления региональных и местных налогов заведомо недостаточны для финансирования расходов регионального и местного характера, при этом полномочия по регулированию данных налогов на региональном и местном уровне ограничены.

Таким образом, сформулированная выше проблема касается зачисления общенациональных налогов - налога на доходы физических лиц и налога на прибыль предприятий - в бюджеты субфедеральных органов власти. Например, поступления от налога на доходы физических лиц полностью зачисляются в бюджеты субъектов Федерации. Две трети поступлений от налога на прибыль предприятий также зачисляются в бюджеты регионов. Согласно теории государственных финансов целесообразно не только закреплять права по этим налогам за федеральным центром, но и зачислять поступления от них полностью в федеральный бюджет. Указанные налоги являются самым эффективным инструментом вертикального и горизонтального выравнивания бюджетной обеспеченности субфедеральных органов власти. Мнение о том, что вертикальное выравнивание должно носить механический характер, т.е. поступления от национальных налогов делятся между федеральным центром и регионами в пропорции 50:50, - ошибочно и с финансовой точки зрения, и с позиций конечного влияния налоговых доходов на функционирование государственного сектора экономики, основная задача которого - обеспечение макроэкономического равновесия и эффективной структуры совокупного спроса. Поэтому следует рассматривать эффект от зачисления поступлений от национальных налогов только после фазы финансового выравнивания бюджетной обеспеченности, когда федеральный центр дает равные возможности для всех субъектов Федерации финансировать закрепленные за ними расходные полномочия. Если же поступления от общенациональных налогов полностью или в значительной части зачисляются в бюджеты регионов, они не способны выполнять перераспределительную функцию государственных финансов, с помощью которой федеральное правительство решает задачу обеспечения социальной справедливости. Зачисление поступлений от налогов на доходы физических лиц и на прибыль предприятий в бюджеты субъектов Федерации не только не способствует сокращению экономического и финансового диспаритета между регионами и муниципальными образованиями, но даже усиливает его.

Процедура выравнивания бюджетной обеспеченности предусматривает определение: позиций муниципальных образований по размерам их подушевой бюджетной обеспеченности собственными доходами и общего объема средств, распределяемых в порядке межбюджетного регулирования на две части: выравнивающую и стимулирующую. Финансовые средства распределяются между муниципальными образованиями с целью сокращения разрыва между бюджетной обеспеченностью в расчете на условного потребителя по собственным их доходам и средним по области уровнем бюджетной обеспеченности. В результате этот уровень у каждого конкретного муниципального образования доводится до заданного уровня бюджетной обеспеченности региона. Все муниципальные образования выстраиваются от "самого недостаточного" до "самого достаточного" по уровню бюджетной обеспеченности на условного потребителя. У "самого недостаточного" муниципального образования рассчитывается объем финансовых средств, необходимый для доведения его бюджетной обеспеченности на условного потребителя до уровня следующего по списку муниципального образования. Эта процедура повторяется, пока доведение подушевого налогового потенциала "самых недостаточных" муниципальных образований не потребует объема средств, превышающего сумму, выделенную на цели выравнивания.

Стимулирующая часть межбюджетного регулирования распределяется пропорционально общему объему доходов, фактически поступивших в консолидированный бюджет в базовом периоде по каждому муниципальному образованию. Соответственно устанавливается размер суммарной финансовой помощи каждому муниципальному образованию. Все расчеты по определению доходов местных бюджетов основываются на отчетных данных о налоговых и неналоговых доходах, полученных в прошлом периоде. С помощью коэффициентов фактически достигнутый в прошлом периоде результат корректируется и принимается за основу определения доходных возможностей муниципального образования. Расходы также рассчитываются на основе фактических расходов прошлого отчетного периода. С некоторыми поправками расходы прошлого периода принимаются в качестве прогнозных расходов текущего периода и служат базой для определения потребности в бюджетных расходах на

одного жителя муниципального образования.

По показателям, рассчитанным на основе фактических затрат, имевших место в прошлом, определяется индекс бюджетных расчетов (ИБР), используемый для перераспределения бюджетных средств региона. Межбюджетные отношения в регионах России в настоящее время формируются в условиях политических и экономических реформ, которые пока не способствуют развитию бюджетного федерализма. При финансовой поддержке регионов и муниципальных образований до сих пор применяется уравнительный и нормативно-долевой метод определения размеров финансовой помощи. Плановое выравнивание территориальных и местных бюджетов за счет трансфертов и субвенций создает у региональных и местных органов власти иждивенческие настроения и не способствует развитию их хозяйственной инициативы. Низкая доля собственных доходов в региональных и местных бюджетах заметно снижает заинтересованность на местах в наращивании налогового потенциала.

Вместе с тем, сохраняется разрыв между объемом законодательно установленных государственных обязательств и объемом фактически имеющихся финансовых ресурсов, доходящий до полутора раз, а ежегодное изменение нормативов отчислений в местные бюджеты от регулирующих налогов не позволяет органам местного самоуправления планировать свою бюджетную политику даже на краткосрочную перспективу [6; 7; 5]. К тому же нормативы отчислений от регулирующих налогов не учитывают особенностей развития и социально-экономического положения отдельных регионов, а отмена с 1 января 2004 г. налога с продаж значительно снижая долю собственных доходов муниципальных образований, еще больше увеличивает зависимость местных бюджетов от бюджетного регулирования. Сложившаяся система межбюджетных отношений, основанная на принципе "перекрестного финансирования", не ориентирует на создание устойчивой заинтересованности у субъектов Федерации в своевременном взимании федеральных налогов, подменяет работу администрации регионов и муниципальных образований с налогоплательщиками "борьбой за трансферт". Для совершенствования системы межбюджетных отношений Вигандт Л.С. предлагает реализовать следующие меры [1]:

- внедрить систему рефинансирования налогов и других обязательных платежей в муниципальных образованиях, бюджеты которых имеют дотационный характер;

- формировать фонд выравнивания в зависимости не от среднедушевого бюджета, а с ориентировкой на соотношение доходного потенциала местных бюджетов с расходами минимального бюджета;

- считать основным критерием выравнивания "вертикальных" бюджетных диспропорций соотношение расходных функций местных бюджетов с теми поступлениями, которые закреплены за данным уровнем бюджета;

- рассчитывать минимальные бюджеты на основе доходного потенциала территории.

"Горизонтальное" выравнивание должно осуществляться с учетом уровня обеспеченности территории социальными объектами. Фонд выравнивания необходимо разделить на два:

1) фонд, средства которого предназначены на финансирование текущих расходов местных бюджетов (ФФТР);

2) фонд развития, средства которого предназначены на финансирование социального развития региона (ФР). Передачу средств из ФФТР осуществлять в форме дотаций, из ФР - в виде субвенций.

Таким образом, необходима смена целевой ориентации предлагаемого механизма межбюджетных отношений на увеличение потенциала конкретной территории, а не на уравнивание ограниченных бюджетных доходов. Необходимость в эффективном функционировании региональных бюджетов объективно предопределяет выделение в их механизме двух систем: по формированию доходных поступлений и расходных функций; по регулированию бюджетов. Обе системы, несмотря на относительную их самостоятельность, должны функционировать как единое целое, так как отражают две стороны единого процесса организации бюджетных отношений.

Международный опыт, вместе с тем, показывает, что измерение потребностей регионов в финансовых ресурсах - весьма сложная задача. Практически ни в одной стране мира пока не найдено приемлемого решения. Большинство формул бюджетного выравнивания ориентируется на фактический или потенциальный уровень бюджетных доходов регионов.

Для России с ее межрегиональными различиями такой подход вряд ли приемлем, особенно для субъектов Федерации, которые без финансовой помощи федерального бюджета не в состоянии покрыть всех бюджетных затрат.

Для обеспечения равных условий функционирования муниципальных образований предлагается законодательно закрепить в виде нормативов доли закрепленных, регулирующих и собственных местных источников в минимальных местных бюджетах. Обосновываются и предложения об отказе от принципа "расщепления" налоговых поступлений между уровнями бюджетной системы, поскольку этот принцип, во-первых, не обеспечивает взаимосвязи между уровнем налогообложения и количеством и качеством получаемых в регионе или муниципалитете бюджетных услуг, а во-вторых, дает возможность властям, получающим основную часть доходов от федеральных налогов, фактически распоряжаться "чужими" средствами. Существуют мнения и о возможности формирования собственных доходов местных бюджетов за счет направления в них части федеральных и региональных налогов, закрепляемых за местными бюджетами в фиксированных долях на постоянной основе.

На основании сказанного, можно выделить два основных подхода: во-первых, предложение четко разделить все налоги на три части - федеральные, региональные и местные; во-вторых, предложение взимать налоги на территории субъекта Федерации общей суммой, а затем распределять ее между уровнями бюджета. Таким образом, финансовое выравнивание уровня развития проблемных территорий зависит как от объема перечисленных трансфертов из федерального бюджета, так и от уровня налогообложения. В настоящее время отмечается такое перераспределение налоговых поступлений, уменьшающее размер доходов бюджетов регионов. При этом объем обязательств региональных бюджетов, постоянно увеличивается, а перечень и налогооблагаемая база исчисления региональных и местных налогов заведомо недостаточны для финансирования расходов регионального и местного характера. Саморазрешение указанной проблемы не представляется возможным по причине ограниченности полномочий по регулированию данных налогов на региональном и местном уровне.

Институт регионального налогообложения по набору выполняемых функций следует рассматривать как экономико-правовой инструмент регулирования экономических процессов, что обусловливает его не только общегосударственную, но и региональную специфику. Последняя состоит в том, что повышение потенциала института налогообложения региона детерминируется адекватностью и своевременностью федерального бюджетно-налогового законодательства, способствующего повышению эффективности дискреционно-расширительной фискальной политики и сокращению временных лагов.

Оптимизация института регионального налогообложения позволит повысить имеющийся налоговый потенциал данной территории, обеспечит самодостаточность бюджета региона, что в совокупности будет способствовать снижению степени дифференциации в социально-экономическом развитии регионов.

Литература.

1. Вигандт Л.С. К оценке доходных возможностей муниципальных образований депрессивных регионов России // Проблемы современной экономики. 2000. № 8.

2. Колесов А.С. Об интегральной оценке финансового положения объектов бюджетного финансирования // Финансы. 2000. № 6.

3. Колесов А.С. Оценка финансового положения субъектов Федерации // Финансы. 2005. № 8.

4. Лавров А.М. Бюджетная реформа 2001-2008 гг.: от управления затратами к управлению результатами // Финансы. 2005. № 9.

5. О местных налогах, установленных Федеральным законом // Финансы. 2000. № 6.

6. Регулирующие налоги в системе межбюджетных отношений // Финансы. 2000. № 10.

7. Реформа межбюджетных отношений: новые задачи // Вопросы экономики. 2000. № 8.

8. Сазонов С.П. Финансовое обеспечение регионов. Взаимоотношение федерального и регионального бюджетов // Финансы. 2004. № 10.

КУДАЕВ А.Ю., СКОРЕВ М.М.

ФИНАНСОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА: МОНИТОРИНГ КРИТИЧЕСКИХ СИТУАЦИЙ

Финансовая безопасность компании с одной стороны - это обеспечение наиболее эффективного использования корпоративных ресурсов для предотвращения угроз и создания условий стабильного функционирования основных ее элементов. С другой стороны финансовая безопасность компании - это результат комплекса мероприятий, ориентированных на преодоление финансово-экономических угроз компании.

К источникам угроз финансовой безопасности компании относятся негативные воздействия, связанные с состоянием финансовой конъюнктуры на рынках, научные открытия и технологические инновации, форс-мажорные обстоятельства и др. Важная характеристика экономической и финансовой безопасности - способность корпорации противодействовать негативным внешним и внутренним угрозам.

Угроза финансовой безопасности - это совокупность внешних и внутренних факторов, создающих опасность нормальному функционированию корпорации и ее существованию [4]. Такие угрозы обычно целенаправленно воздействуют на различные объекты в составе корпорации, в частности:

- на отдельные ее структурные подразделения;
- на качественные характеристики ресурсов или имущества, например состояние основных и оборотных фондов;
- на отдельные виды деятельности корпорации;
- на состояние коллектива корпорации.

Главная цель финансовой безопасности корпорации - обеспечение ее устойчивого и максимально эффективного функционирования в настоящих условиях, создание высокого потенциала развития и роста корпорации в будущем. Эффективное использование корпоративных ресурсов, необходимых для данного бизнеса, достигается путем предотвращения угроз негативных воздействий на финансовую безопасность корпорации и обеспечения:

- финансовой устойчивости и независимости корпорации;
- высокой конкурентоспособности технологического потенциала корпорации;
- оптимальности и эффективности организационной структуры корпорации;
- правовой защищенности деятельности корпорации;
- защиты информационной среды корпорации, коммерческой тайны;
- безопасности персонала корпорации, ее капитала, имущества и коммерческих интересов.

Основные задачи обеспечения финансовой безопасности компании: определение факторов, влияющих на финансовую и производственную деятельность, их формализация; построение системы ограничений, ликвидирующих неумышленное и предумышленное воздействие. Создание системы финансовой безопасности - процесс, заключающийся в решении многокритериальных задач. Для компаний разработка стратегии финансовой безопасности - часть стратегии развития, посредством которой ее руководители решают две наиболее важные задачи:

1) развитие новых и (или) модернизация существующих методов продвижения продукции и услуг на товарных и финансовых рынках, позволяющие ей оптимизировать поступление и распределение денежных и приравненных к ним средств с учетом сбалансированного распределения различного рода рисков и способов их покрытия, поиск оптимальной корпоративной структуры капитала;

2) построение финансового менеджмента в рыночной среде, характеризующейся высокой степенью неопределенности и повышенным риском. Наиболее важный аспект в решении задачи обеспечения финансовой безопасности компании - построение оптимальной структуры ее капитала на базе общепринятых коэффициентов, что позволяет оптимизировать управление задолженностью компании и методы привлечения дополнительных денежных ресурсов на финансовом рынке. Основная проблема в реализации концепции финансовой безопасности компании - отсутствие апробированных и стандартизированных способов покрытия различного рода рисков, а также формализация и описание струк-

туры самих рисков.

Важнейший этап обеспечения финансовой безопасности - стратегическое планирование, направленное на определение качественных параметров использования финансовых ресурсов, а также некоторых количественных ориентиров, составляющих экономическую безопасность фирмы (о некоторых аспектах экономической безопасности предприятия см.: [1]).

Анализ уровня финансовой безопасности фирмы проводится на основе оценки эффективности мер по предотвращению ущербов и расчета параметров (пороговых значений) финансовой безопасности корпорации. Данная оценка осуществляется в рамках анализа уровня угроз финансовой безопасности, который включает:

а)определение возможных сфер негативных воздействий на деятельность организации;

б)разделение объективных и субъективных негативных воздействий;

в)определение перечня мер по предотвращению угроз финансовой безопасности;

г)оценку эффективности планируемых мер с точки зрения нейтрализации негативных воздействий;

д)оценку стоимости предлагаемых мер по устранению угроз финансовой безопасности.

Негативные воздействия, угрожающие ущербом финансовой безопасности предприятия, можно условно подразделять на два типа воздействий. К первому типу воздействий, субъективному, относятся группы внешних и внутренних негативных воздействий, движущей силой и основной причиной возникновения которых являются осознанные вредоносные действия людей или организаций либо некачественная работа сотрудников предприятия или ее партнеров.

Второй тип негативных воздействий финансовой безопасности предприятия, тип объективных воздействий, включает в себя негативные воздействия, причиной которых стали обстоятельства непреодолимой силы или сходные с ними по своей сущности и источникам возникновения обстоятельства политического, макроэкономического характера, экономические, национальные, религиозные и другие проблемы, причинами которых стали те или иные стечения обстоятельств, не связанных напрямую с деятельностью данного предприятия и не вызванные действиями людей или организаций, так или иначе связанных с работой предприятия. Говоря о негативных воздействиях субъективного типа, надо отметить, что они, в свою очередь, могут быть разделены на две группы: внутренних и внешних воздействий, различающихся по принадлежности к организации людей, чьи действия стали источником потенциального ущерба финансовой безопасности предприятия.

Угрозы финансовой безопасности предприятия классифицируются [2]:

а) по источникам возникновения:

- внешние,
- внутренние;

б) по функциональной принадлежности:

- производственно-технологические,
- финансовые,
- маркетинговые,
- социальные и т.д.

Такая классификация угроз финансовой безопасности в большинстве случаев условна. Как правило, каждая угроза имеет комплексный характер, в котором задействованы признаки разных классификационных групп.

Внешние угрозы финансовой безопасности фирмы. Первая и главная внешняя угроза финансовой безопасности для предприятия, безусловно, утеря своей ниши на рынке товара, т.е. невозможность сбыта своего товара с необходимой для обеспечения нормального воспроизводственного процесса прибылью. Причинами возникновения этой угрозы финансовой безопасности могут быть самые различные факторы как внешнего, так и внутреннего характера.

Вторая внешняя угроза финансовой безопасности организации - негативное изменение финансовой ситуации в стране, существенно и в худшую сторону меняющее условия функционирования данной фирмы. Здесь также действует множество факторов, вызывающих эти негативные изменения. Одним из таких факторов, например, может служить изменение налоговой и таможенной политики.

Большое влияние на устойчивость функционирования предприятия оказывают условия кредитования. Это, прежде всего ставки рефинансирования, применяемые ЦБ РФ. Снижение ставки рефинансирования делает кредит доступным для фирм, работающих в реальной экономике, способствует

росту инвестиций, особенно в воспроизводство элементов основного капитала. Серьезной угрозой финансовой безопасности для предприятия может быть платежная недисциплинированность покупателей.

Внутренние угрозы финансовой безопасности организации. Это, прежде всего угроза массового выбытия устаревших элементов основного капитала, их невосполнение и утеря из-за этого производственного потенциала. К внутренним угрозам финансовой безопасности можно отнести такие, которые являются в определенной мере зеркальным отражением внешних угроз. Так, весьма значимой может быть угроза отставания техники и технологии, применяемых в организации. Эта угроза, если она не предотвращена, лишает предприятие конкурентоспособности на рынке и возможности нормально функционировать.

Что касается внешней угрозы снижения цен, то ее можно рассматривать как внутреннюю угрозу высоких издержек производства. Эта угроза тесно связана с предыдущей. В мире постоянно возникают технические новшества, позволяющие снижать издержки производства, что, естественно, может привести и к снижению цен. Если корпорация постоянно не работает над снижением издержек производства, то всегда есть угроза потерять конкурентоспособность на рынке.

Таким образом, любая организация постоянно испытывает внешние и внутренние угрозы финансовой безопасности. Это требует и соответствующей деятельности по предотвращению и преодолению этих угроз и по компенсации ущерба от их действия. Для предотвращения угроз благополучному развитию предприятия необходимо постоянно проводить мониторинг и диагностику кризисных ситуаций воздействующих на фирму.

Для диагностики кризисных ситуаций фирмы необходимо прежде всего в ходе анализа сложившегося состояния и прогноза развития определить наиболее вероятные в будущем угрозы финансовой безопасности организации, характер и направленность их действия. Это требует постоянного мониторинга факторов (пороговых значений), вызывающих внешние и внутренние угрозы финансовой безопасности [5]. Диагностика угроз финансовой безопасности предполагает определение и мониторинг факторов, определяющих устойчивость финансово-экономического положения на краткосрочную и среднесрочную перспективу, а также показателей (индикаторов) оценки уровня экономической безопасности; определение их пороговых значений. От правильного выбора измерителей проявления угроз или системы показателей для мониторинга зависит адекватность оценки финансовой безопасности предприятия. Критические значения индикаторов представляют собой количественные параметры, очерчивающие границу между безопасной и опасной зонами в различных направлениях деятельности предприятия. В связи с этим необходимо определить, что мы понимаем под зоной финансовой безопасности.

Зона финансовой безопасности - пространственное положение фирмы, ограниченное нормативными значениями ряда финансовых показателей. Финансовое и экономическое положение предприятия может изменятся со временем, поэтому расположение фирмы в той или иной зоне - носит временной характер. Зоны безопасности предлагается классифицировать следующим образом:

1)зона устойчивости;

2)зона финансово-экономической напряженности;

3)зона рискового развития.

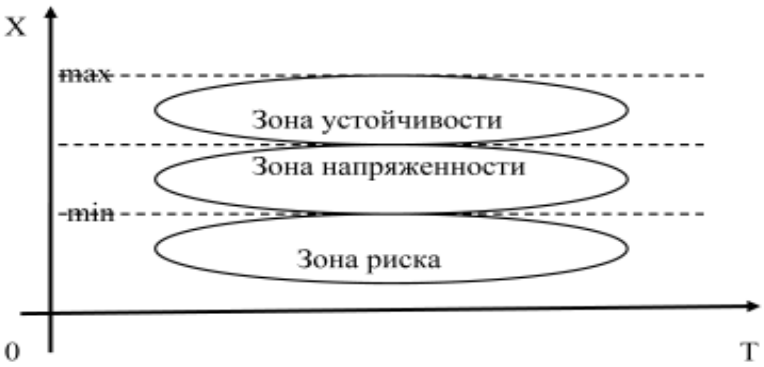
Зона устойчивости представляет собой такое финансовое состояние предприятия, при котором все имущество предприятия постепенно переходит в его собственное, а заемный капитал имеет неденежные источники покрытия. При этом собственный капитал становится равным оборотным финансовым активам.

Зона финансово-экономической напряженности отражает относительное финансовое благополучие, при этом собственный капитал вкладывается в нефинансовые активы, но все же его недостаточно так как финансовый капитал остается по прежнему величиной отрицательной, а собственные денежные средства появляются только при приближении к точке финансового равновесия.

Зона риска характеризуется недостатком собственных средств, при этом все имущество предприятия заемное. Схематически зоны финансовой безопасности можно представить следующим образом (рис. 1).

Диагностика уровня экономической безопасности по системе показателей в необходимых случаях должна учитывать специфические отраслевые особенности предприятий, а пороговые значения показателей следует определять с учетом периодов развития экономики. Система оценочных показа-

телей должна включать не только показатели-критерии, но дополнительные аналитические показатели, формирующие целостное представление о состоянии хозяйствующего субъекта [3].



где: T – показатель времени,
X – условный фактор (любой из выбранных показателей).

Рисунок 1. Зоны финансовой безопасности.

Для определения границ зоны финансовой безопасности было предлагается использовать следующие индикаторы финансово-экономического анализа:

- коэффициент текущей ликвидности;
- коэффициент обеспечения собственными средствами;
- коэффициент восстановления платежеспособности;
- уровень финансовой устойчивости;
- коэффициент обеспеченности собственными средствами;
- коэффициент финансовой независимости.

Эти показатели выбраны, потому что их значения обязательны для расчетов при определении уровня финансовой безопасности. Они четко определяют границы зоны финансовой безопасности, то есть их нормативные значения являются минимальными и найденные фактические значения должны превышать этот уровень.

Соответственно при построении зоны финансовой безопасности все значения, которые находятся внутри определенной зоны, будут рассматриваться как критические и руководству предприятия необходимо принимать меры по их увеличению. Фактические значения коэффициентов, а также их нормативный уровень можно видеть в таблице 1. При отрицательных значениях коэффициентов их числовое выражение будем принимать равным нулю.

Таблица 1

Фактические и нормативные значения индикаторов финансовой безопасности

	факт		норматив
Коэффициент текущей ликвидности	0,76	<	1
Коэффициент обеспечения собственными средствами	0	<	0,5
Коэффициент восстановления платежеспособности	0	<	1
Уровень финансовой устойчивости (неустойчивый)	0	<	1
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	0	<	0,1
Коэффициент финансовой независимости	0,45	<	0,5

Предлагаемый подход был применен для ОАО "Шахтинский хлебокомбинат". Общий вид зоны финансовой безопасности предприятия представлен на рисунке 2. Он показывает, что фактическое значение коэффициентов лежит внутри области ограниченной нормативными значениями. Это говорит об угрозе финансовой

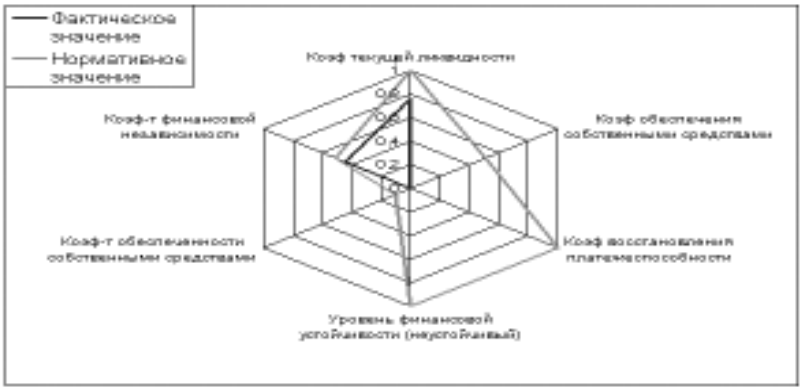


Рисунок 2. Зона экономической безопасности на ОАО "Шахтинский хлебокомбинат".

безопасности предприятия. На основании этого была разработана стратегия управления финансовыми ресурсами ОАО "Шахтинский Хлебокомбинат", которая заключалась в проведении реструктуризации разделения и появлении нескольких новых организаций на его месте. Созданные фирмы дали возможность открытия новых источников финансовых ресурсов, а также обеспечили более высокий уровень финансовой безопасности и способствовали к устойчивому развитию в непостоянной рыночной среде.

Из рисунка 3 видно, что границы зоны фактических показателей рассчитанных после реструктуризации превышают нормативные. Это говорит об увеличении уровня финансовой безопасности на предприятии и выхода его из рисковой зоны.

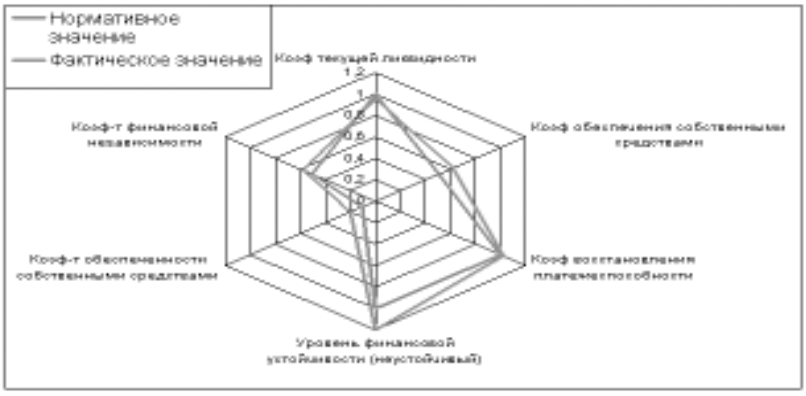


Рисунок 3. Границы зоны экономической безопасности
после проведения реорганизации.

Литература.

1. Основы экономической безопасности / Под ред. Е.А. Олейникова. М.: Бизнес-школа, 1997.

2. Соловьев А.М. Экономическая безопасность организации в условиях рыночной экономики. М.: ЮНИТИ-ДАНА.

3. Судакова О.И., Яковишина Е.В. Финансовая диагностика экономической безопасности предприятия.

4. Грунин О. Экономическая безопасность организации. СПБ: Питер, 2002.

5. Экономическая безопасность России: Общий курс: Учебник / Под ред. В.К. Сенчатоова. М.: Дело, 2005.

ДВОРНИКОВ Н. Н.

РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ И РАЗМЫВАНИЕ ПРАВ СОБСТВЕННОСТИ В ТРАНЗИТИВНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Россия имеет длительную историю управления, на протяжении которой контроль осуществлялся группами, состоящими из управленцев, представителей трудовых коллективов и инсайдеров, являющихся представителями местных органов власти. В переходной экономике центральное планирование и надзор министерств в некоторой степени ограничивали процесс принятия решений инсайдерами. Рассмотрим три взаимосвязанные проблемы, свойственные российской экономике, существование которых обусловлено начальной структурой собственности и контролем инсайдеров. Во-первых, функционирующие сами по себе группы инсайдеров оказались не способны сотрудничать и управлять предприятиями так, чтобы максимизировать хотя бы свой собственный совокупный доход. Они были склонны рассматривать имеющиеся в их распоряжении акции скорее как права осуществления контроля над предприятием, а не как финансовые инструменты. Каждая группа, несмотря на приватизацию, продолжала уделять главное внимание контролю над предприятием с тем, чтобы получать от этого непосредственную выгоду только для своей группы. Менеджеры до сих пор получают всевозможные льготы и преимущества, пользуясь своим исключительным положением, заключают сделки в своих интересах и в интересах своих компаньонов. Рабочие реализуют на практике свои интересы, заключающиеся в сохранении занятости для избыточной рабочей силы. Местные органы власти продолжают получать оказываемые предприятием территориальному сообществу услуги на безвозмездной основе.

Каждая группа действует в своих интересах, чтобы достичь собственных целей; они соглашаются на выполнение минимальных требований противоположной стороны в обмен на получение акций. Но подобные инсайдерские сделки игнорируют влияние, оказываемое кумулятивными эффектами на стоимость, которую имеет предприятие для них самих и для внешних акционеров. Недостатки российской институционально-правовой системы и недостаточная прозрачность российских предприятий приводят к тому, что внешние акционеры не имеют никакой реальной защиты от обязанностей, формально возложенных на менеджеров, и обладают весьма слабым механизмом защиты от осуществления выгодных для менеджеров трансакций, проводимых по специально созданным для них правилам. Большинство инсайдеров обычно обладают силой, способной разрушить единственно возможное препятствие их деятельности, а именно: голосование за роспуск совета директоров и угрозу враждебного поглощения компании.

Вышеупомянутые проблемы, существующие непосредственно внутри действующих предприятий, в свою очередь, ограничивают развитие рынка долгосрочного ссудного капитала со всеми вытекающими отсюда последствиями и для существующих, и для вновь создаваемых предприятий. Действующие предприятия не способны привлекать новые капиталы посредством продажи эмитированных акций, и здесь особенно серьезной проблемой является низкий уровень развития банковского сектора в России. Кроме того, результирующая слабая активность осуществления сделок с акциями инсайдеров на вторичном рынке означает, что первичные и вторичные рынки не развиваются за счет обращения акций новых фирм, возникших после приватизации. Такая слабая активность фондового рынка также тормозит покупки акций рабочих аутсайдерами, что задерживает процесс преобразования инсайдерской модели корпоративного контроля в аутсайдерскую. Результатом всех трех перечисленных проблем стало повсеместное отставание в проведении необходимой реструктуризации собственности. Преодоление негативных тенденций в сфере реструктуризации прав собственности зависит от процессов спецификации прав и создания конкурентных рынков.

Реструктуризация прав собственности переходной экономике, часто основывается, а иногда и приводит к их размыванию. Неполнота спецификации именуется западными теоретиками "размыванием" прав собственности. Смысл этого явления можно выразить фразой - "никто не станет сеять, если урожай будет доставаться другому". В гипотетической ситуации, где правомочия собственников оставались бы абсолютно неопределенными, всякая деятельность, направленная не на удовлетворение сиюминутных потребностей, -инвестирование, консервация ресурсов, образование запасов и др. стала бы невозможна. Экономическая активность общества была бы низведена на самый примитив-

ный уровень и исчерпывалась бы собирательством и непосредственным потреблением.

Размывание прав собственности может происходить либо потому, что они неточно установлены и плохо защищены, либо потому, что они подпадают под разного рода ограничения (главным образом - со стороны государства): "...какое бы конкретное обличие не принимало размывание, оно означает наличие ограничений на право владельца изменять форму, местоположение или субстанцию имущества и передавать все свои право по взаимоприемлемой цене".[10, p. 4]

Поскольку любые ограничения перестраивают ожидания экономического агента, снижают для него ценность ресурса, меняют условия обмена, постольку действия государства оказываются у теоретиков прав собственности под априорным подозрением. При этом они противопоставляют процессы дифференциации и размывания прав собственности. Добровольный и двусторонний характер расщепления правомочий гарантирует в их глазах, что оно будет осуществляться в соответствии с критерием эффективности.

В условия формирования рыночных институтов, когда наблюдается массовое неисполнение контрактных обязательств (просроченные платежи по заработной плате, неплатежи поставщикам, налоговые недоимки и т.п.), не влекущее за собой санкций, а владение акциями не обеспечивает участия в корпоративном управлении и принятии решений, размываются различия между контрактными правами и остаточными правами контроля. Заметим, что неисполнение обязательств может распространяться в полной мере и на компенсационные платежи (side payments), которые играют столь важную роль в теоретических моделях Коуза, описывающих эффективное перераспределение прав собственности.

Прежняя социалистическая экономика характеризовалась разительными расхождениями между официально провозглашенными правами собственности ("общенародная собственность", "коллективная собственность") и реальными правами контроля. В постсоциалистической переходной экономике, несмотря на действительно имевшие место серьезные изменения в имущественных отношениях, продолжает сохраняться серьезный разрыв между номинальными и реальными правами собственности, причем в некоторых случаях права реального контроля - "силы", по терминологии РЗ, - сохраняются в руках старой (или пришедшей ей на смену новой) номенклатуры.

В концепции Норта - Уильямсона справедливо отмечается, что изменения структуры собственности сами по себе не могут обеспечить повсеместного утверждения обязательств, внушающих доверие. К этому стоит лишь добавить, что лица, осуществляющие реальный контроль над приватизированными реальными активами, во многих случаях отнюдь не заинтересованы в распространении таких обязательств, в появлении жестких санкций за их невыполнение и в реально действующих и свободных от политического вмешательства процедурах банкротства. Поэтому в постприватизационный период реальные права собственности могут постепенно сосредоточиться у тех участников хозяйственного процесса, которые умеют наилучшим образом использовать ситуацию массовых неплатежей, неравного доступа к правительственным финансовым ресурсам, манипулирования корпоративной собственностью, распространения финансовых пирамид, коррупции, и пр.

Из сказанного следует, в частности, что последовательность приватизации, её формы и темпы проведения оказывают чрезвычайно существенное влияние на структуру складывающихся прав собственности. Опыт развития российской экономики на протяжении 90-х годов может служить еще одним подтверждением того, что изменения в структуре имущественных прав в огромной степени зависят от пути, пройденного экономикой (path dependence) [6, 9].В России с 1993 года процессы приватизации стали стремительно набирать темпы. Структура имущественных отношений, сложившихся во второй половине 90-х годов, носила отчётливый отпечаток ускоренной приватизации. Институциональные реформы, и без того не слишком радикальные, не поспевали за массовой приватизацией.

Вплоть до настоящего времени не получили развития экономические и правовые институты, обеспечивающие реализацию прав собственности и контрактных прав. К тому же сами возможности использования стандартных процедур официального инфорсмента ограничены широким распространением "теневых" операций двухярусных структур и теневых фирм. Все это неизбежно способствует некоторому размыванию предусматриваемых правил рыночной игры, усиливая общую неустойчивость хозяйственных отношений.

Существование тесной связи между собственностью на активы и присвоением доходов, порождаемых хозяйственным использованием указанных активов, обеспечивает стимулы для осуществления капиталовложений и наиболее эффективного использования капитала. Поэтому один из аспек-

тов эффективной реализации прав частной собственности предполагает существование институциональных барьеров, предотвращающих перераспределение значительной части продукта в обход законных прав владельца, например, изъятие доходов криминальными группировками ("мафией"), регулярные поборы чиновников, представляющих центральное правительство или местные органы власти, и т.п.

Утверждение частной собственности в постсоциалистической экономике неизбежно связано с постепенным ограничением сферы влияния различных органов власти, общественных квазиполитических и просто криминальных группировок, претендующих на свою "долю" в доходах приватизированных компаний. Если число получателей рентных доходов велико, подобные поборы в пользу чиновных и частных "мафий" могут подрывать или резко ослаблять стимулы частных предпринимателей к расширению инвестиций, перестройке производства и использованию новых технологий. Кроме того эффективные ставки налоговых изъятий в федеральный и местные бюджеты в ряде случаев быстро увеличиваются вместе с ростом доходов фирмы, что также может ускорять процессы постепенного "обескровливания" некоторых приватизированных компаний.

"Размытость" прав собственности и концентрация пассивов у таких формальных собственников как государство и мелкие частные акционеры снижают риски предпринимательской деятельности. С другой стороны, многие исследователи (среди них Г.Клейнер, А. Бузгалин, А. Колганов, А. Радыгин [1, 3, 4, 7]) отмечают, что данная ситуация создает условия для развития "экономики физических лиц" и формирования клановых структур, выступающих в качестве "распределительных коалиций". При этом господствующим становится рентоориентированное поведение, когда основные выгоды извлекаются за счет перераспределения национального дохода и прав собственности.Комплексный анализ проблемы по мнению автора предполагает использование инструментария неоинституциональной теории. В свете такого подхода сущность данной проблемы заключается в несовпадении, а во многих случаях в "перевернутости" отношений "принципал-агент" на формальном и неформальном уровнях системы прав собственности.

Сложившаяся ситуация отражает "эффект исторической обусловленности развития", возникший в ходе институциональной эволюции советской и постсоветской экономической системы. Эволюция советской экономики в течение 60 - нач.80-х годов шла по пути трансформации ее в систему, которую можно охарактеризовать как административный или бюрократический рынок (анализ данной проблемы был осуществлен такими исследователями как В. Найшуль, Е. Гайдар [2, 5]). Она строилась на иерархических торгах. Основные аргументы вышестоящего органа в рамках такого торга, находящиеся в его распоряжении - инструменты властной мотивации и права на распоряжение ресурсами. Аргументы предприятия и ведомства - адекватная экономическая информация о ресурсах и потребностях, а также контроль над реальным процессом производства. Вертикальные торги дополнялись горизонтальными обменами. Взаимоотношения между участниками в рамках этой системы базировались на принципах "статусной" конкуренции и носили контрактный характер. "Статусный" характер конкуренции означал, что все вертикальные и горизонтальные "торги" в сильнейшей степени зависели от бюрократического статуса партнеров, носили изначально неравноправный характер. Поэтому бюрократический рынок - это экономика согласования, обмен не только, и не столько материальными ценностями, но и властью, подчинением, правилами и исключениями из них, положением в обществе и т.п.

По существу бюрократический рынок явился своеобразным вариантом рынка прав собственности, отражающим особенности экономической системы советского типа. При этом можно выделить следующие характерные особенности этого рынка:

1.Преобладание контрактов неформального и при этом, как правило, незаконного типа. Это было связано с характером существовавшего социального контракта и отражало кризис данной системы отношений. Советское общество базировалось на специфическом, "коллективистском"" типе "общественного договора". Система формальных институтов строилась на признании всех граждан членами единой "корпорации трудящихся", выступающими сособственниками экономических ресурсов страны. Субъектом, монопольно представляющим общество выступало авторитарное государство, неотъемлемым элементом которого являлась коммунистическая партия. Оно реализовывало свои экономические функции через следующую агентскую цепочку: центральные экономические органы - ведомства - предприятия - работники. Однако по своей природе советская экономика оставалась капиталистической и рыночной. Носители основных экономических ресурсов (предприятия и работники) по сво-

ему объективному положению были экономическими обособленными и ориентированными на свои специфические частные, "коммерческие" интересы. Бюрократический рынок выступил формой реализации субъектами хозяйствования своих частных интересов на неформальной основе. Происходившее при этом перетекание экономической власти к хозяйственной номенклатуре предприятий и ведомств означало, что формально оставаясь агентами, управляющие все больше превращались в принципалов, контролирующих наибольший объем прав собственности.

2.На этом рынке сталкивались субъекты, владевшие такими активами как "административный ресурс" и информация, которые носили в условиях советской экономической системы специфический характер. Соответственно, затраты участников на организацию обменов на бюрократическом рынке носят характер специализированных инвестиций. В этой связи можно вспомнить, что применительно к условиям рыночной экономики О. Уильямсон отмечал, что "специализированные инвестиции часто позволяют снизить затраты. Однако такие инвестиции одновременно являются рискованными, так как созданные посредством их специфические активы не могут быть в случае прерывания или преждевременного расторжения контракта перемещены для использования в других проектах без ущерба для их экономической ценности" [8, с. 107]. Такого рода обмены реализуются через "отношенческие" контракты, которые строятся на долговременных и доверительных отношениях и предусматривают разработку участниками сделки механизмов разрешения проблем, возникающих в процессе адаптации к меняющимся условиям. По мнению автора бюрократические рынки базируются на специфической форме "отношенческой" контрактации, ведущей к развития клановых структур сетевого типа. Представляется возможным рассматривать функционирование таких социальных сетей как систему взаимодействия, основанную на принципах "принципал-агент". Это взаимодействие является многосторонним, круговым, характеризующимся взаимно-асимметричным делегированием полномочий.

Возникшие в советской экономике сетевые структуры изначально были очень узкими по составу и строились на неформальной основе как коалиции физических лиц - представителей номенклатуры и "теневой экономики" определенных отраслей и регионов, связанных персональными взаимоотношениями. Это придавало их деятельности ярко выраженный перераспределительный характер. Ослабление административного централизованного контроля не сопровождалось появлением "жестких бюджетных ограничений". Субъекты хозяйствования действовали в условиях "мягких бюджетных ограничений" и вели конкурентную борьбу преимущественно внеэкономическими методами. Следствием этого был ярко выраженный затратный характер хозяйствования.

Характерной чертой последнего периода является усиление участия федеральных, а особенно региональных органов в перераспределении реальных прав собственности. Вмешательство их в реальные правомочия собственности в частном секторе является следствием отсутствия формализованного социального контракта между государством, бизнесом и населением о распределении экономических, социальных и институциональных функций в национальной экономике. Процесс перераспределения реальных прав собственности отражает поиск основных параметров социального контракта государства, бизнеса и населения в российской экономике.

Литература

1. Бузгалин А. Мутантный капитализм как продукт полураспада мутантного социализма // Вопросы экономики, 2000, №6.

2. Гайдар Е.Т. Долгое время. Россия в мире: очерки экономической истории. М.: Дело, 2005.

3. Клейнер Г. Современная экономика России как "экономика физических лиц" // Вопросы экономики, 1996, №4.

4. Колганов А. К вопросу о власти кланово-корпоративных групп в России // Вопросы экономики, 2000, №6. - с.114-125;

5. Найшуль В. Либерализм и экономические реформы // МЭ и МО.-1992.-№8

6. Норт Д. Пять тезисов об институциональных изменениях // Квартальный бюллетень клуба экономистов. Минск, 2000. Вып. 4.

7. Радыгин А. Перераспределение прав собственности в постприватизационной России // Вопросы экономики, 1999. №6.

8. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, "отношенческая" контрактация. СПб.: Лениздат; CEV Press, 1996.

9. Фуруботн Э.Г., Рихтер Р. Институты и экономическая теории. СПб., 2005.

10. The economics of property rights. Ed. by Furudoth E. G., Pejovich S., Cambridge, 1974.

АШАБОКОВ Т.М., ТЕМИРЖАНОВ А.Т., ТЕУВАЖУКОВ Б.Д.

РАЗРАБОТКА РЕГИОНАЛЬНОЙ МОДЕЛИ ОПТИМИЗАЦИИ ЗОНАЛЬНОГО РАЗМЕЩЕНИЯ ОТРАСЛИ

Попытки реформирования агропромышленного комплекса страны и республики без глубокого анализа его функционирования как экономической системы, без эффективного управления самим процессом реформирования привели к тяжелым негативным последствиям. В республике за последнее десятилетие наблюдается постепенное сокращение производства отдельных сельскохозяйственных культур: кукурузы на зерно, плодово-ягодных, подсолнечника, винограда и другие. Из-за финансовых трудностей не в полной мере используются возможности внесения минеральных и органических удобрений по научно-обоснованным нормам, химической защиты сельскохозяйственных культур от болезней и вредителей. Во многих сельскохозяйственных предприятиях производимая продукция не соответствует требованиям ГОСТа.

Снижение производства и неконкурентоспособность винограда как в свежем виде, так и переработанном, объясняется ввозом его из соседних регионов и зарубежных стран, что создает несовершенную конкуренцию отечественному производителю.

Все это требует комплексного подхода к решению проблем, связанных со снижением издержек производства винограда и продуктов его переработки на предприятиях исследуемого региона. Отметим, что задачи по реализации Республиканской целевой программы "Развитие виноградарства и виноделия в Кабардино-Балкарской республике на 2003-2010 годы" обуславливают наличия у сельских товаропроизводителей научно-обоснованных разработок по разделам программ их развития на перспективу.

Создание Производственно-торгового союза на базе предприятий по первичному и вторичному производству винопродукции восстановит систему управления финансовыми, товарными и ресурсными потоками, повышение финансовой устойчивости и эффективности сельскохозяйственного и промышленного производств. Путь к этому - выработка рыночно ориентированного единого механизма функционирования виноградарства, виноделия и обслуживающих производств, осуществляющих деятельность на основе развитых внутрихозяйственных производственных связей.

Подобная организационная структура составит базу для развития сельскохозяйственной кооперации и повышения эффективности подкомплекса.

Реализация указанных миссии и цели предполагает формирование полной (замкнутой) системы от производства виноградного сырья и продукции первичного виноделия до получения готового винопродукта, включая: хранение, реализацию по наиболее выгодным ценам и каналам сбыта, концентрацию необходимого объема материальных и финансовых ресурсов, дальнейшее развитие маркетинга и материально-технического снабжения, организацию производства новых видов продукции и разработку и внедрение природно-охранных мероприятий и др.

Новое интеграционное образование будет представлять собой объединение нескольких юридических лиц, занятых производством и потреблением продукции виноградарства, виноделием, обслуживанием под руководством управляющей компании.

Сельскохозяйственная деятельность Производственно-торгового союза направлена на достижение целей как обеспечения собственного производства сырьем, так и восстановления и развития аграрно-промышленного комплекса КБР.

В состав Производственно-торгового союза должны войти: управляющая компания; аграрно-инвестиционный комплекс; комплекс селекции и питомников винограда; комплекс производства винограда; комплекс первичного виноделия; комплекс вторичного виноделия; комплекс заготовки и хранения винопродукции; комплекс маркетинга и сбыта; комплекс логистики.

Задачами управляющей компании Производственно-торгового союза должны быть:

- обеспечение сельхозпредприятий необходимыми организационными и материальными ресурсами;

- внедрение новых технологий сельскохозяйственного производства и промышленного виноделия, контроль за их соблюдением;

- контроль финансово-экономической деятельности предприятий;

- конструирование социальной инфраструктуры на территории сельхозпредприятий;
- сбыт полученной продукции первичного и вторичного виноделия.

Рисунок 6 - Организационная структура Производственно-торгового союза

Целью аграрно-инвестиционного комплекса является организация стабильного производства экологически чистого качественной сельскохозяйственного виноградного сырья, обеспечивающего высокую экономическую эффективность. Эта задача решается путем развития собственной аграрной виноградарской базы и при помощи инвестиций в развитие сельскохозяйственных предприятий.

Техническая оснащенность аграрного инвестиционного комплекса может составить:

- парк высококлассной сельскохозяйственной техники, занятой в виноградарстве, импортного производства вследствие отсутствия отечественных аналогов;
- метеорологическая станция, обеспечивающая процесс слежения за

погодными условиями с целью прогнозирования объемов сельскохозяйственных работ по внесению удобрений и обработки лозы от вредителей;

- ремонтные базы для подготовки техники к сельскохозяйственным работам;
- отряд сельскохозяйственной авиации, обеспечивающий уход за посадками с воздуха;
- система мобильной связи для оперативного управления;
- центр подготовки кадров.

Комплекс селекции и питомников винограда, должно решать проблемы применения современных сельскохозяйственных технологий в селекции новых сортов виноградной лозы, соответствующей природно-климатическим условиям произрастания, сложившихся в конкретном хозяйстве, учитывая при этом реальный климат и особенности почв.

Вхождение сельскохозяйственных предприятий в состав союза даст им следующие перспективы:

- возможность целенаправленного развития и устойчивого функционирования;
- возможность разработки перспективных программ и обеспечения их

реального осуществления на основе диверсификации производства и получения инвестиционных ресурсов;

- пополнение оборотных средств и обновление площадей виноградников, сельскохозяйственной техники;

- повышение эффективности сбыта продукции.

Предприятия комплексов первичного и вторичного виноделия получат возможность решить главную проблему - обеспеченность сырьем; появятся новые рынки сбыта продукции виноделия, повысится уровень обеспеченности основными средствами в виде нового оборудования, отвечающего современным нормам.

Комплекс заготовки и хранения винопродукции включает в себя современную систему хранилищ и складов, где осуществляется закладка виноматериалов и хранение готовой винопродукции.

Комплекс маркетинга и сбыта выполняет функцию продвижения и реализации винодельческой продукции в различных регионах России. Задачами комплекса маркетинга и сбыта является создание собственной сбытовой структуры. Маркетинговая стратегия группы компаний состоит:

- в создании, развитии и поддержании торговых марок,

- в выстраивании оптимальных товаропроводящих путей.

Оба направления являются одинаково важными и взаимосвязанными.

Торговые дома Производственно-торговых союзов должны напрямую заниматься дистрибуцией, то есть доставкой продукции в магазины, что позволяет получать в конечных точках продаж конкурентоспособную цену. Это подтверждает правильность принятия решения о создании собственных товаропроводящих путей и торговых домов на всей территории России.

Созданная структура комплекса логистики позволит полностью обеспечивать управление грузопотоками компаний. Управление транспортом - это собственная транспортная служба, в обязанности которой входит координация деятельности автомобильного и железнодорожного транспорта (собственного и привлеченного). Отделы автоперевозок и железнодорожных перевозок осуществляют контроль отправки готовой продукции. Автотранспортный и железнодорожный цеха обеспечивают готовность транспорта к перевозке.

Такая смена условий функционирования предприятий приведет к появлению новых способов организации производства, ориентированных на высокопродуктивные методы хозяйствования и приоритет стратегического подхода в управлении.

Повышение эффективности производства винограда является достаточно актуальной проблемой для Кабардино-Балкарской республики. Эта проблема становится еще более острой в сложившихся в сельском хозяйстве республики условиях существенной ограниченности всех видов ресурсов. Ее решение требует широкого использования математических методов для анализа и обработки имеющейся информации и экономико-математического моделирования для оптимизации использования различных видов ресурсов. К важнейшей из этих задач можно отнести задачу оптимизации использования земельных ресурсов при ограниченных финансовых ресурсах, которая допускает решение в рамках линейного программирования.

В связи с важнейшей ролью математического моделирования в исследовании различных процессов и с чрезвычайно высокой его эффективностью кратко остановимся на его состоянии в экономике.

Как известно, сущность математического моделирования и его главная особенность состоят в замене исходного объекта исследования соответствующей математической моделью и ее изучении в дальнейшем. Оно, таким образом, представляет собой естественное развитие и обобщение методов научного исследования, соединенных с современной информационной технологией.

В последние несколько десятилетий оно получило широкое распространение в самых различных научных областях, в том числе и в экономике.

В настоящее время уже сформировалась дисциплина "Математическая экономика", которая посвящена изучению и развитию математических моделей в экономике.

Свое развитие она получила благодаря математической формулировке Конторовичем А.В. задачи эффективного расширения распределения ограниченных ресурсов в линейном приближении. Большую роль в развитии теории и методов решения этих задач сыграл и американский математик Данциг Д. В дальнейшем данное направление было развито усилиями многих отечественных и зарубежных ученых, что способствовало развитию математического программирования. В настоящее время оно стало классическим разделом математической экономики.

Формированию другого классического направления в математической экономике (теория равновесия) способствовала необходимость решения задачи: можно ли поставить экономических аген-

тов в такие специальные условия товарного обмена, что каждый из них, действуя независимо от других и в собственных интересах, и в то же время вместе с остальными, будет обеспечивать удовлетворение общественных потребностей в благах.

Это направление привело к развитию теории игр, которая относится к задачам принятия решений в условиях неопределенности.

Третье направление в математической экономике основано на агрегированном описании различных отраслей с использованием теории производственных функций. Данное направление интенсивно развивается в настоящее время.

Отметим, что в сельском хозяйстве наиболее широкое распространение получили модели математического программирования и, в особенности, модели линейного программирования.

Ниже излагается модель оптимизации производства сельскохозяйственной продукции (продукции растениеводства) в условиях ограниченности финансовых ресурсов в линейном приближении.

Структура земельного фонда хозяйства и ее изменение за последние годы приведены в таблице 1.

Таблица 1 - Земельный фонд Прохладненского района (га)

№ п/п	Показатели	2000	2001	2002	2003	2004
1	Земельная площадь, всего	55496	55443	55443	55438	55437
1.1	В т.ч.: сельхозугодия	54834	54823	54760	54758	54757
	из них: пашня	53230	53291	53231	53300	53266
1.2	Сенокосы	-	-	-	-	-
1.3	Пастбища	574	574	574	574	574
1.4	Многолетние насаждения	1030	958	955	884	917
	в т.ч. виноградники	777	700	700	650	684
2	Древесно-кустарниковые растения	107	110	105	103	103
3	Пруды и водоемы	206	206	206	206	206
4	Болота	3	2	2	2	2
5	Прочие земли	346	302	370	369	369
6	Орошаемые земли	10523	10493	10456	10456	10439

Источник: Таблица составлена по данным годовых отчетов.

Район специализируется на производстве зерна, винограда и животноводческой продукции и в нем культивируются следующие сельскохозяйственные культуры: озимые зерновые, яровые зерновые, кукуруза на зерно, подсолнечник, картофель, овощи, виноград. Для животноводческой отрасли производятся кормовые культуры: овес озимый и яровой, кукуруза на силос, корнеплоды, однолетние и многолетние травы на зеленый корм и на сено.

В экономико-математической модели будем использовать площадь пашни сельскохозяйственных культур, за исключением занятых под кормовыми культурами (19 273 га), предполагая что, кормовые угодья удовлетворяют потребности животноводческой отрасли сельского хозяйства Прохладненского района.

Проведенный нами анализ по выявлению резервов повышения экономической эффективности производства винограда в Кабардино-Балкарской республике показывает, что единственно функционирующие виноградарское предприятие в своей хозяйственной деятельности стремится к получению возможно большего дохода за счет реализации товарной продукции по выгодной цене и сокращения своих затрат. В нашем случае в результате решения задачи оптимального размещения сельскохозяйственных культур мы получим минимально необходимую площадь пашни для удовлетворения района в продукции сельского хозяйства. При этом высвободившуюся площадь пашни можно будет использовать для закладки новых виноградников и увеличения валового сбора винограда в республике.

БЖЕДУГОВА А.Н., КОЧЕСОКОВА И.Х., ТАШИЛОВА З.Х.

ПОТЕНЦИАЛ И ПАРАМЕТРЫ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА ПЛОДООВОЩНОЙ ПРОДУКЦИИ

Региональный рынок плодоовощной продукции является одной из составных частей продовольственного (аграрного) рынка Кабардино-Балкарии. Под региональным рынком плодоовощной продукции понимается многофункциональная система обменных отношений между диалектически взаимодействующими хозяйствующими субъектами, возникающих в процессе движения овощей, фруктов и продуктов их переработки от производителя к потребителю посредством товарного обращения в условиях конкуренции под воздействием законов спроса и предложения.

Успешное функционирование регионального рынка плодоовощной продукции связано с выполнением следующих критериев:

- удовлетворение покупательского спроса;
- обеспечение расширенного воспроизводства на основе получения достаточной прибыли от реализации;
- обеспечение плодоовощной продукцией в соответствии с принципами и нормами рационального питания;
- соотношение розничных цен, позволяющее сочетать оптимальное потребление, рациональное питание и личный бюджет потребителя;
- эффективность самообеспечения продуктами.

В процессе продвижения плодоовощной продукции от производителя к конечному потребителю принимают участие многочисленные предприятия и организации плодоовощного подкомплекса, совокупность которых характеризует организационно-технологическую структуру регионального плодоовощного рынка, который схематически можно представить следующим образом (рис. 1).

Рис.1. Региональный рынок плодоовощной продукции.

Неотъемлемым элементом регионального плодоовощного рынка являются его субъекты, чей состав зависит от конкретной экономической ситуации, уровня производительных сил, экономических (в том числе рыночных) отношений и других факторов. Среди основных участников регионального рынка плодоовощной продукции можно выделить следующие группы:

1.сельскохозяйственные товаропроизводители;

2.предприятия по заготовке, хранению и переработке овощной продукции;

3.торговая сеть;

4.учреждения банковской системы;

5.структуры государственного и хозяйственного регулирования рыночных отношений.

Центральным субъектом регионального рынка плодоовощной продукции выступает свободный товаропроизводитель, который сам выбирает выгодного покупателя для своей продукции, поставщика материально-технических ресурсов, выгодного кредитора, по своему усмотрению устанавливает цены с учетом сложившегося спроса и предложения.

Предприятия по заготовке, хранению и переработке овощей включают овощные базы, плодо- и овощехранилища, консервные заводы и цеха по переработке плодоовощной продукции.

Торговая сеть, как субъект регионального рынка плодоовощной продукции, представленная в дореформенный период в основном государственными магазинами и магазинами потребительской кооперации, не имела существенного значения для крупных специализированных сельскохозяйственных предприятий, так как реализация их продукции осуществлялась главным образом через заготовительные и перерабатывающие предприятия и организации. Количество продукции, реализуемой непосредственно на городских и местных рынках, было минимальным. В последние годы резко увеличились объемы реализации фруктов и овощей на рынках, ярмарках, а также получили широкое распространение такие новые каналы реализации, как бартерные сделки и прямые связи с торгующими организациями.

В свою очередь, объектом плодоовощного рынка выступают овощи, фрукты и продукты их переработки. При этом отношение к данному рынку продуктов переработки допустимо, если они продолжают выполнять те же функциональные потребности, что и свежие овощи и фрукты-обеспечение населения специфическими витаминами и другими полезными веществами.

Формирование в Кабардино-Балкарии регионального плодоовощного рынка связывалось с введением договорных цен на продукцию и возможностью реализации ее части на колхозном рынке. Система сбыта плодоовощной продукции в условиях рынка носит сложный многоступенчатый характер. Она включает в себя следующие стадии:

- оптовые поставки плодоовощной продукции промежуточным потребителям-предприятиям перерабатывающей промышленности, оптовым заготовительным организациям;

- оптовая реализация свежей плодоовощной продукции в розничную торговую сеть, населению через предприятия общественного питания;

- розничная продажа плодоовощной продукции конечным потребителям, то есть населению.

Каждая из перечисленных выше подсистем характеризуется значительным разнообразием организационно-технологических форм и социально-экономических типов предприятий. Так, например, оптовый сбыт свежих овощей и фруктов может осуществляться через государственные заготовительные предприятия, частных посредников, сбытовые кооперативы, аукционы, ярмарки, оптовые торговые центры, рынки. Многообразие каналов реализации позволяет сгладить резко выраженную сезонность в реализации плодоовощной продукции, поддерживать в течение года определенный уровень его предложения, не допускать монополизации в системе заготовок, снижения конкуренции, завышения договорных и розничных цен. Выбор того или иного канала сбыта овощной продукции определяется организационно-экономическими условиями реализации, состоянием инфраструктуры, объемами реализации и конкурентоспособностью продукции.

В условиях развитой многоуровневой системы сбыта на региональном плодоовощном рынке правильность принятия экономических решений во многом определяется знанием рынка, способностью сельскохозяйственных товаропроизводителей разбираться в тонкостях экономической конъюнктуры. Возрастание значимости рыночных исследований диктуется повышением хозяйственной самостоятельности и экономической ответственности за результаты производства, возможностью регулировать структуру производимой плодоовощной продукции, устанавливать на нее договорные цены, выбирать формы и каналы реализации.

В общем виде исследование рынка состоит из нескольких взаимосвязанных направлений (рис. 2).

Рис. 2 Основные направления исследования
регионального плодоовощного рынка.

Каждое из приведенных нами в рисунке 2 направлений в определенной ситуации может служить предметом самостоятельного исследования. Цель комплексного исследования состоит в выявлении количественных и качественных характеристик плодоовощного рынка, состава, содержания и взаимосвязи факторов, влияющих на его состояние.

Комплексное изучение регионального плодоовощного рынка начинается с анализа его общих характеристик, то есть географического положения, региональных отличий, национальных, культурных особенностей, уровня развития экономики и ее структуры.

Следующий этап исследования рынка - изучение спроса и потребления. Знание потребностей покупателя сегодня и предвидение его запросов в будущем является одним из важнейших условий функционирования любого типа рынка. Спрос отражает структуру и объем общественных потребностей и ограничен покупательной способностью населения. Анализ потребительского спроса на плодоовощную продукцию состоит из следующих этапов:

- выявление совокупности медико-биологических, демографических, социальных, экономических и прочих факторов, влияющих на его изменения;
- изучение влияния этих факторов на величину спроса;
- определение тенденций развития спроса;
- выявление потребностей, обеспеченности потребителей фруктами и овощами;
- оценка соответствия ассортимента и качества плодоовощной продукции спросу населения, изучение сезонных колебаний спроса.

Количественное определение спроса характеризуется понятиями объема рыночного спроса, емкости и насыщенности рынка.

Объем рыночного спроса зависит от объема реализованных на рынке фруктов и овощей и может быть выражен в натуральных, стоимостных и относительных величинах. Объем рыночного спроса составляет некоторую долю от емкости рынка.

Емкость рынка-показатель, демонстрирующий потенциально возможный объем сбыта плодоовощной продукции на региональном рынке в течение определенного временного отрезка, определяемый по формуле (1.1):

$$C = P + R - E + I + Д - M - E` + I` \qquad (1.1),$$

где С - емкость рынка;

Р - национальное производство данного продукта;

R - остаток товарных запасов в хранилищах предприятий-производителей;

Е - экспорт;

I - импорт;

Д - снижение (М - увеличение) запасов продукции у продавцов и потребителей;

Е` - косвенный экспорт;

I`- косвенный импорт.

При оценке насыщенности рынка используют следующие показатели:

- коэффициент обеспеченности (соотношение объемов потребления и производства);

- уровень потребления плодоовощной продукции на душу населения;

- коэффициент удовлетворения потребностей (соотношение фактического и потенциально возможного объема потребления или соотношение фактического и рекомендуемого медицинскими нормами объема потребления фруктов и овощей);

- индекс широты ассортимента (соотношение фактического и потенциально возможного набора плодоовощных культур).

При анализе необходимо иметь в виду то что каждый конкретный покупатель сам определяет соответствие предлагаемой ему продукции своей конкретной потребности. Поэтому при исследовании регионального плодоовощного рынка товаропроизводителям необходимо тщательно изучать потребителей, их требования к качеству продукции. Это выполнимо с помощью метода сегментации.

При выборе того или иного канала реализации своей продукции учитываются особенности ценообразования на плодоовощном рынке. Функции цен многообразны, но наиболее важная из них заключается в том, что цены служат индикатором состояния рынка и главной характеристикой его конъюнктуры. Следовательно, тщательный анализ цен дает возможность сельскохозяйственным предприятиям выбрать правильную ценовую политику, которая предполагает формирование принципов ценообразования, определение уровня цен, прибыли и рентабельности. Оценка цен производится на основе показателей, характеризующих их уровень, динамику, устойчивость, вариабельность, эластичность.

Любое сельскохозяйственное предприятие, выступающее на региональном плодоовощном рынке, должно придавать большое значение анализу своих слабых и сильных сторон для оценки реальных возможностей в конкурентной борьбе и разработке мер и средств, за счет которых оно могло бы повысить конкурентоспособность производимых овощей и обеспечить свой успех. Исследование деятельности конкурирующих предприятий на рынке заключается в следующем:

- выявление экономического потенциала предприятий - конкурентов;

- оценка их производственной , сбытовой деятельности , доли на рынке;

- оценка ценовой политики;

- анализ факторов, повышающих или понижающих конкурентоспособность;

- определение конкурентоспособности продукции (цена, качество, упаковка и т. д.).

Для определения доли предприятия на рынке используют следующие соотношения:

(Объем товарной продукции предприятия) /(Общая емкость рынка);

(Балансовая прибыль предприятия) / (Прибыльная емкость рынка).

Оценка конкурентоспособности предприятия является завершающим этапом исследования рынка. Общий перечень изучаемых вопросов зависит от широты проводимого исследования и может быть конкретизирован в зависимости от характеристики продукции и условий рынка.

Итак, мы рассмотрели особенности формирования и функционирования регионального плодоовощного рынка, определили его структуру и показатели, а также привели основные направления исследования рынка, позволяющие сельскохозяйственным предприятиям республики успешно вести производственную и сбытовую деятельность на этом рынке.

Научно-аналитическое издание

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ВЕСТНИК РОСТОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА

2006

Номер 3 (МАЙ)

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 05.05.2006. Подписано в печать 15.05.2006.
Формат 60×84 1/8. Бумага офсетная. Гарнитура OfficinaSerif.
Печать офсетная. Усл. п. л. 38,5. Уч.-изд. л. 12,56.
Тираж 580 экз. Заказ № .

ЗАО "Сулинполиграфсервис".
346350, г. Красный Сулин, ул. Ленина, 9.
Тел.: 8-86367-5-20-57.