ECONOMIC HERALD of ROSTOV STATE UNIVERSITY

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ВЕСТНИК РОСТОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА

4
НОМЕР

ИЮНЬ

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

ХАСАНОВА С.С.
ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ ПОДХОД К АНАЛИЗУ ИНДИВИДУАЛЬНОГО И ГРУППОВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ.....6

КЛЕПИКОВ Л.М.
ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ В ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ РОССИИ.....9

МОЛЧАНОВА Е.В.
ОСНОВНЫЕ ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ИССЛЕДОВАНИЮ СИСТЕМЫ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ.....13

ВОРОПАЕВА С.В.
ТЕНДЕРНЫЕ ТОРГИ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ МЕХАНИЗМ РАСХОДОВАНИЯ БЮДЖЕТНЫХ СРЕДСТВ.....17

ФРОЛОВ С.Ю.
РАЗВИТИЕ КООПЕРАЦИИ В СИСТЕМЕ АГРАРНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА.....21

КУЯНЦЕВА Е.А.
ОБРАЗ "ДУША" В СБОРНИКЕ "ИЗБРАННОЕ" КАК ОСНОВА МИРОВОЗЗРЕНИЯ Х. ТХАЗЕПЛОВА: ИЗОБРАЖЕНИЕ, ВОСПРИЯТИЕ, ИСТОЛКОВАНИЕ, СИМВОЛИКА.....25

ШУСТОВА Е.С.
РОЛЬ МОНИТОРИНГА ПОКАЗАТЕЛЕЙ РАЗВИТИЯ РЕГИОНА В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЕГО ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ.....31

ТУМЕНОВА С.А., ТУМЕНОВ М.В.
КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОГО РЕКРЕАЦИОННО-ТУРИСТИЧЕСКОГО ПРОДУКТА РЕГИОНА.....37

БЕЛКИНА Е.Н., СКОМОРОЩЕНКО А.А., СКРЕБЦОВА Т.В.
МЕТОДИКА РАСЧЕТА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО ДОХОДА СЕЛЬСКИХ ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ.....41

МОЛЧАНОВА Е.В.
МОДЕЛИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ: КОНЦЕПТУАЛЬНЫЙ ПОДХОД.....46

ЖЕРУКОВА А.Б.
ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ.....51

ШЕРИЕВА С.Х., МАРЕМОВА М.Х., ЖИЛОВА А.И.
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПОСТРОЕНИЯ ФУНКЦИОНАЛЬНОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....56

ТОЛОКОННИКОВ И.Г.
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ.....61

ШАБУНИН М.А.
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ РЕГУЛИРОВАНИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ В РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ.....63

КРИВОШЛЫКОВА Е.В.
ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА РЕГИОНА КАК БАЗОВАЯ ОПРЕДЕЛЯЮЩАЯ ПОТЕНЦИАЛЬНОГО РОСТА ИНВЕСТИЦИЙ.....68

ГЯУРГИЕВА З.Р., ШХАГАПСОЕВА Л.С., ЗРУМОВ Л.Х.
СУЩНОСТЬ И ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ РЫНОЧНЫХ СТРУКТУР.....71

ДЗАГОЕВА М.Б., РУБАЕВА Л.М., КАБУЛОВА О.П.
МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПОСТРОЕНИЯ АДАПТАЦИОННОГО МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ.....75

МИСАКОВ А.В., МИСАКОВА З.В., БРИЦЫНА В.А.
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ КОРПОРАТИВНЫМИ СТРУКТУРАМИ.....80

ХУРОВ З.М., КЕРИМОВ А.В., ШХАГАПСОЕВ З.Л., АТМУРЗАЕВ Р.С.
АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ И ОСОБЕННОСТЕЙ РАЗВИТИЯ ТЕНЕВОГО СЕКТОРА РЕГИОНАЛЬНОГО АПК.....84

БАСАЕВ И.Б., БЯЗРОВ В.Г., КАРАЕВ А.К.
СТРАТЕГИЯ ПОИСКА ОПТИМАЛЬНОГО УПРАВЛЕНЧЕСКОГО РЕШЕНИЯ.....90

ПАВЛЕНКО О.В.
АНАЛИЗ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПРОИЗВОДСТВА ЭКОЛОГИЧЕСКИ ЧИСТЫХ ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ В РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ.....93

БАХТЕЕВА Е.В.
ОСНОВНЫЕ ИСТОЧНИКИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В ВЫСШУЮ ШКОЛУ.....97

КРОТОВ Н.А.
РЫНОЧНАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА ОБОРОННОГО ЗАКАЗА ГОСУДАРСТВА.....102

САВЧЕНКО Д.А.
МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОПЕРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ЦЕНООБРАЗОВАНИЕМ НОМЕНКЛАТУРЫ ПРОДУКЦИИ СЕТЕВЫХ БИЗНЕС-СТРУКТУР.....107

ВОРОБЬЕВ С.А.
СОВМЕСТНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО: ОПЫТ, ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ.....112

ВОРОБЬЕВА Н.В., ВОРОБЬЕВ С.А.
ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ В РАЗВИТИИ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ СПЕЦИАЛИЗАЦИИ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУРАХ СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ.....115

БАТЫРБЕКОВ А.А.
БРЭНДИРОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИЙ НА КОРПОРАТИВНОМ УРОВНЕ.....118

КАШИРОКОВ Р.Р., КАНОКОВА Б.Б.
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЛИЧНЫХ ПОДСОБНЫХ ХОЗЯЙСТВ (КРИТЕРИИ И МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ).....119

МЕТЕЛЬСКАЯ Т.А.
ФОРМИРОВАНИЕ ВАЛИДНЫХ КОМПЛЕКСОВ ТЕСТОВЫХ ЗАДАНИЙ.....122

БОРИСОВА В.В.
ОПРЕДЕЛЕНИЕ СТРУКТУРЫ ЗНАНИЙ СТУДЕНТОВ МЕТОДОМ ДИНАМИЧЕСКОГО ТЕСТИРОВАНИЯ.....128

ЛАПТЕВ С.В.
ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНОЙ ОРИЕНТАЦИИ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА.....134

СОСУНОВ С.В.
СНИЖЕНИЕ АДМИНИСТРАТИВНЫХ БАРЬЕРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА РАЗВИТИЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНО-ПРАВОВОЙ АНАЛИЗ.....140

ЛИТВИНЕНКО М.И.
МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ....145

ФУРСОВ В.А.
ОСОБЕННОСТИ МАРКЕРИНГА ТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ.....148

ТЕПЛОВА Т.В.
ТАБЛИЦЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ГИБКОСТИ И МАТРИЦЫ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ В РАЗРАБОТКЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРОГРАММЫ КОМПАНИИ.....153

ДУДОВА Х.Х., ТЕБУЕВА А.С.
ВНЕДРЕНИЕ ПРИНЦИПОВ МАРКЕТИНГА В ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ УЧРЕЖДЕНИЙ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ..164

ГЕЙКО А.В.
ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ УЧАСТИЯ ГОСУДАРСТВА В ПРОЕКТАХ ПО РАЗВИТИЮ ПРОИЗВОДСТВА.....168

БОРТНИКОВ Р.И.
МЕСТО И РОЛЬ БЕЗОПАСНОСТИ ДОРОЖНОГО ДВИЖЕНИЯ В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ.....170

ФУРСОВ В.А., КИСИЛЕВА И.Н.
РАЗРАБОТКА МАРКЕТИНГОВОЙ КОНКУРЕНТНОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....175

КУЛЬКОВ С.В.
МЕТОДОЛОГИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ МОТИВАЦИИ СОТРУДНИКОВ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА.....181

ГАСПАРЯН А.В.
ОЦЕНКА СИСТЕМОФОРМИРУЮЩЕГО ЭФФЕКТА АПК РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ.....185

КАЗАНЧЕВА Х.К., ДОБАГОВ Т.Ю.
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИМПЕРАТИВ РАЗВИТИЯ ДЕПРЕССИВНОГО РЕГИОНА (НА МАТЕРИАЛАХ КБР).....188

БАРСУКОВА А.В.
ОСОБЕННОСТИ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ.....192

ГОНЧАРОВА Е.В.
НАПРАВЛЕНИЯ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ И РЕОРГАНИЗАЦИИ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ПОСТКРИЗИСНОГО РАЗВИТИЯ.....195

ЖУКОВ Б.М.
ТРАНСФОРМАЦИЯ ТРАДИЦИОННОГО УПРАВЛЕНИЯ ГИБКИМ РАЗВИТИЕМ ПРЕДПРИЯТИЯ В ЛОГИСТИЧЕСКОЕ.....200

МИХАЛКИНА Е.В.
ИНДЕКСНЫЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ СТЕПЕНИ НЕРАВЕНСТВА ДОМОХОЗЯЙСТВ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ..207

КРИВОРОТОВ В.С., МИНБАЕВА Л.Ф.
УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ КОНДИТЕРСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ.....213

ПАВЛОВ В.Н.
РАЗВИТИЕ КОММЕРЧЕСКОГО И ТОВАРНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....216

ЮЗЮК А.Ю.
ВЛИЯНИЕ КОРРУПЦИИ НА СТАНОВЛЕНИЕ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК В ТРАНЗИТИВНОЙ ЭКОНОМИКЕ.....221

ШЕВЧЕНКО О.Ю.
СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ АПК В РАМКАХ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В КОНТЕКСТЕ ВСТУПЛЕНИЯ ВО ВСЕМИРНУЮ ТОРГОВУЮ ОРГАНИЗАЦИЮ.....224

ЧЕРНАВИНА Т.Е.
УЛУЧШЕНИЕ ЗАЩИТЫ ПРАВ СОБСТВЕННОСТИ НА ЗЕМЛЮ КАК ДЕТЕРМИНАНТ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА РОССИИ.....228

СОДЕРЖАНИЕ

ВЕРГУНОВА О.В.
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РАЗЛИЧНЫХ ФОРМ ОРГАНИЗАЦИОННОГО ДИЗАЙНА КОМПАНИЙ В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ.....232

КРАКОВСКИЙ А.К.
ПРЕДЕЛЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ГРАЖДАНСКИХ ПРАВ, ПРИМЕНИТЕЛЬНО К ПРОБЛЕМЕ ЗАПРЕТА ЗЛОУПОТРЕБЛЕНИЯ ПРАВОМ.....238

ТЕУНАЕВА З.Н.
КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННЫХ УСЛУГ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ.....242

БОЧКОВ А.А.
ФОРСАЙТ КАК УСЛОВИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СЕЛЬХОЗПРЕДПРИЯТИЙ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ..246

КОЛИЩУК К.И.
ВОПРОСЫ ПРАВОВОГО РЕЖИМА ЦЕННОСТЕЙ ГОСУДАРСТВЕННОГО МАТЕРИАЛЬНОГО РЕЗЕРВА.....250

САБЛИН Д.С.
ПРОИЗВОДСТВО ОБЩЕСТВЕННЫХ БЛАГ КАК РЕАЛИЗАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ФУНКЦИЙ ГОСУДАРСТВА В РЫНОЧНОМ ХОЗЯЙСТВЕ.....256

СУХАРЕВА О.В.
ПОРЯДОК ИЗМЕНЕНИЯ И РАСТОРЖЕНИЯ ДОГОВОРА ОБ ОКАЗАНИИ УСЛУГ ТЕЛЕФОННОЙ СВЯЗИ....261

ЮРЬЕВА Н.П.
ЭВОЛЮЦИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ РОЛИ ГОСУДАРСТВА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ.....264

СТЕБАЕВ С.В.
ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ МЕХАНИЗМ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА ЗЕРНОВЫХ.....269

МЕЩЕРОВ В.А.
СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ КЛАССИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ РЕНТЫ.....273

КОЗЛОВ Д.В.
СРАВНЕНИЕ ВОДНЫХ КОДЕКСОВ 1995 И 2006 ГОДОВ.....280

БАМБЕТОВ А.М.
ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ СОЗДАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРЕДПОСЫЛОК ФОРМИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННОЙ ЭКОНОМИКИ В АПК РЕГИОНА.....286

ПШИХАЧЕВА Т.М.
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО РЫНКА - ВАЖНЫЙ ФАКТОР АНТИДЕПРЕССИВНОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА.....291

ШОГЕНОВ А.М.
ИНВЕСТИЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ И ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РЕГИОНОВ ЮФО..293

САРАХОВ Э.Х.
РЕФОРМЫ В АПК И ИХ ВОЗДЕЙСТВИЕ НА СТРУКТУРНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ В РЕГИОНАЛЬНЫХ АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ РЫНКАХ.....296

ГАЛКИН В.В.
НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ФОРМИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОГО КАПИТАЛА НАЦИОНАЛЬНЫХ ФИНАНСОВЫХ ИНСТИТУТОВ.....300

КАНЧУКОЕВА Л.Б.
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ РАЗЛИЧИЯ МЕЖДУ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ И ПРОДУКТИВНОСТЬЮ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА В РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ.....304

БЕРЕЖНОЙ И.В.
ИНСТРУМЕНТЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ И ТЕОРИЯ ХОЗЯЙСТВЕННОГО ПОРЯДКА.....310

БАЛАЕВ А.О.
НОВЫЕ ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ МЕХАНИЗМЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА.....315

РАКША С.В.
ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИЯ РЫНКА ТРУДА И ДИНАМИКА ДОХОДОВ.....318

САДОЯН М.М.
РОЛЬ ГЛОБАЛИЗАЦИИ В ПОВЫШЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОБЩЕСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА.....322

КУЯНЦЕВА Е.А.
"ЖИЗНЬ" КАК ХУДОЖЕСТВЕННЫЙ ОБРАЗ МИРА В СБОРНИКЕ "ИЗБРАННОЕ" Х. ТХАЗЕПЛОВА.....325

МОЛОВА С.Ю.
ПРОБЛЕМЫ РЕОРГАНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ.....329

ЗАЛИХАНОВА Ф.М.
ФОРМИРОВАНИЕ ИНТЕГРАЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ НА ПРЕДПРИЯТИИ АПК.....331

ТИМОШЕНКО А.Н.
ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВЫЕ МЕТОДЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА.....333

КРИВОКОРА Ю.Н., КРИВОКОРА Е.И.
ПРОБЛЕМЫ ИНТЕГРИРОВАНИЯ КАПИТАЛА В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ.....338

ХАСАНОВА С.С.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ ПОДХОД К АНАЛИЗУ ИНДИВИДУАЛЬНОГО И ГРУППОВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ

Со времен формирования экономической теории как самостоятельной науки, ею использовалась модель экономического человека и рационального выбора в связи с необходимостью исследования проблемы выбора и мотивации в хозяйственной деятельности индивидов. Но, как отмечал Саймон, экономисты, угнавшись за исследованиями результатов выбора, забыли о самом выборе как о таковом, и его изучение выпало из поля экономического зрения. В связи с этим обстоятельством, неоинституционалисты взяли на себя исследовательскую функцию в этом направлении. В соответствии с неоклассической моделью экономического человека рациональное поведение предусматривает:

- наличие полностью доступной информации;
- наличие эгоизма, т.е. человеку совершенно безразлично, как отразятся на благосостоянии других людей результаты его действий;
- отсутствие всяких внешних ограничений для обмена;
- отсутствие форм захвата или кражи при осуществлении желания увеличить свое благосостояние, наличие только экономического обмена.

Рассмотрим, что понимается под рациональностью. В современной научной литературе для обозначения экономического человека используется акроним REMM, что означает "изобретательный, оценивающий, максимизирующий человек"[1]. Такая модель предполагает, что человек по поводу

извлечения полезности из экономических благ ведет себя полностью рационально. Это предусматривает следующие условия: 1) информация, необходимая для принятия решения, полностью доступна индивиду; 2) человек в своих поступках в сфере экономики является совершенным эгоистом, т. е. ему безразлично, как изменится благосостояние других людей в результате его действий; 3) не существует никаких внешних ограничений для обмена (при условии, что обмен ведет к максимизации полезности); 4) желание увеличить свое благосостояние реализуется только в форме экономического обмена, а не в форме захвата или кражи.

Подобные допущения привели к обвинениям в адрес современной ортодоксальной экономической науки. Она стала по сути "экономикой классной доски"[2, С. 20] и совершенно оторвалась от реальной жизни.

Также существуют доводы в пользу применяемых допущений в рамках модели экономического человека. Действительно, возможность построения любой модели зависит от количества переменных и ограничений, используемых в ней. Следовательно, это лишь абстракция, помогающая прояснить механизм действия экономических явлений. Если при построении той или иной модели использовать все факторы, влияющие на исследуемое явление, то часто их все невозможно ни учесть, ни собрать, ни отделить от других факторов. Поэтому без абстракций, видимо, не обойтись. Но экономические теории должны максимально соответствовать реально наблюдаемым явлениям.

Неоинституционализм предпринимает попытку описать человеческую природу такой, какой она наблюдается в действительности, используя понятия ограниченной рациональности и оппортунизма.

"Ограниченная рациональность - познавательная предпосылка, которая принята в экономической теории трансакционных издержек. Это полусильная форма рациональности, которая предполагает, что субъекты в экономике стремятся действовать рационально, но в действительности обладают этой способностью лишь в ограниченной степени" [5, С. 41]. Концепция ограниченной рациональности служит стимулом к исследованию институтов. Следовательно, принятие этой предпосылки расширяет круг проблем, которые могут быть исследованы с точки зрения экономической науки.

Под оппортунизмом в новой институциональной экономике понимают:

"Следование своим интересам, в том числе обманным путем, включая сюда такие явные формы обмана, как ложь, воровство, мошенничество, но едва ли ограничиваясь ими. Намного чаще оппортунизм подразумевает более тонкие формы обмана, которые могут принимать активную и пассивную форму, проявляться ex ante и ex post"[5, С. 43]. Не трудно заметить, что при повышении степени оппортунистического поведения в обществе издержки по осуществлению трансакциий на рынках будут

расти. Уменьшить издержки оппортунистического поведения помогают такие институты, как право (через суды, арбитражи и т. п.) и страхование рисков.

Суммируя сказанное можно сказать, что рациональным поведением можно назвать такой тип поведения, которое "нацелено на получение строго определенных результатов"[6, С. 26]. При том отмечается, что теория рационального выбора объясняет, только нормальное поведение людей. Остается дело за малым исследовать, что есть норма в экономической действительности.

Современная теория рационального выбора так широко трактует понятие рациональности (пример монаха), что применяя его возможно объяснение любого выбора индивида. Но теория объясняющая все не объясняет ничего. Поэтому мы считаем необходимым замену понятия рациональности понятием субъективной обоснованности действия. Исходя из этой предпосылки нас интересует два факта, 1) чем обосновано то или иное решение, 2) степень свободы принятия этого решения (т.е. в какую систему координации экономической деятельности интегрирован субъект). Таким образом принятие решения является "равновесным" решением в результате оценки обоснованности и ограничений принятия решения.

Теперь обратимся ко второй части вопроса данной работы. Выбирая на основе доступной информации и существующих ограничений институтов индивиды принимают решение о выборе формы координации своей деятельности, которая может осуществляться в виде создания различного рода организаций и рынков.

Рынок и организация рассматриваются нами как два различных по своему функционированию механизмов переработки информации. Выбирая между рынком и организацией субъект осуществляет выбор между неопределенностью и невозможностью.

В этой связи интересно мнение Найта о принятие управленческих решений: "Мнения, которые обусловливают наши действия в повседневной жизни и управляют решениями ответственных менеджеров в сфере бизнеса, имеют по большей части, мало общего с выводами, достигнутыми путем всестороннего анализа и точного измерения" [3, С. 25]. Предприниматель получает жалование за "интуицию или специфическое человеческое качество", которое по видимому может трансформироваться вместе с институциональными факторами.

Типологии организаций могут быть различными, основанными на их размере, управленческой структуре, способу использования ресурсов, технологии и методу производства. Организация предусматривает иерархию и подчинение. Но также организации можно разделить на бюрократические и экономические, различающиеся в главном способом привлечения ресурсов и распределением произведенной продукции.

Опуская некоторые моменты необходимо отметить тот факт, что удовлетворительно объясняя причины оптимального размещения ресурсов, правда в рамках абстрактных моделей рыночных структур. Но современная ортодоксальная экономическая теория не дает, впрочем и не уделяет достаточно места, ответу на вопрос почему в современном мире существует такое явление как бедность.

Подобные допущения привели к тому, что современная экономическая наука совершенно оторвалась от реальной действительности и социальности экономической науки, за что ее назвали " экономикой классной доски".

Внимание экономистов к проблеме и механизму экономического выбора и условий, опосредующих этот выбор, обусловило пересмотр классической модели экономического человека в рамках институционализма.

Линденберг выделяет два вида социологических моделей человека [7]:

1.социализированный человек, полностью управляемый и контролируемый обществом;

2.восприимчивый, действующий человек, имеющий мнение относительно всех процессов, происходящих в окружающем мире. Он не имеет ничего общего с экономическим человеком.

Современные науки, связанные с обществом, тяготеют к модели экономического человека, так как он концентрирует в себе наиболее характерные черты человеческого поведения в процессе рыночных отношений, в то время как социологическая модель не представляет собой ничего конкретного, опираясь на неустойчивую взаимосвязь между человеком и обществом [8].

У Саймона [4] послушание рассматривается как обязательное слагаемое альтруизма, или как "основа для благоприятного альтруизма".

Саймон определяет послушание через следующие трактовки:

1.Под "послушным" он понимает человека, который "с готовностью обучался общественным

традициям и имел склонность приобретать социально устоявшиеся манеры поведения и нравы".

2.В то же время, он отмечает, что "послушание" (docility) соответствует способности к тому, чтобы воспринимать инструкции и тенденции, а также верить этим инструкциям, полученным через социальные каналы.

С первой трактовкой послушания можно согласиться, но что касается послушания как следования инструкциям - с этим можно поспорить. Я поясню это предположение на следующем примере.

Декан технолого-экономического факультета все свои моральные и физические силы отдает своему курируемому факультету. Благодаря его усилиям это самый лучший факультет в ВУЗе в плане обеспечения методическими учебными пособиями, технологического оснащения. Здесь все кабинеты (кабинет технологии швейного производства, кулинарии, обработки материалов и т. д.) полностью оборудованы. Он затрачивает все силы, вкладывает душу не получая за все свои усилия дополнительных материальных поощрений. Т.о., можно сделать вывод, что здесь идет проявление альтруизма. Но данный альтруизм не основан на его послушании. Так как, если бы он следовал инструкциям, то шел бы в ногу с другими факультетами и не добился бы всего того, чего добился для своего факультета. То, к чему он пришел, он пришел через противостояние высшим инструкциям. Зачастую, чтобы достигнуть максимально эффективного течения учебного процесса, ему приходилось добиваться изменений в этих инструкциях путем бурных дебатов. Хотя приказы, направляемые с центра, даются во благо ВУЗа, факультета, студентов, декан, находясь непосредственно на месте, видел положение дел изнутри и ходатайствовал об их изменении в сторону принятия решений, которые являются более адекватными в рамках данного факультета. Так декан прослыл бурным и сердобольным защитником своего факультета, всегда готовым идти наперекор любым распоряжениям, если эти распоряжения не достаточно соответствуют интересам факультета и студентов.

Таким образом, на основании вышесказанного можно сделать вывод о том, что альтруизм - это не всегда послушание и следование инструкциям, иногда он основан на противостоянии и отстаивании своей точки зрения.

Человек изначально выходит из своей семьи с характером, так или иначе сформированным в этой семье. Гены и среда, в которой он воспитывался, психологический климат и этические нормы, которых придерживались в семье, создают основу для закладывания фундамента в формировании характера. Затем характер меняется в зависимости от того, в какую среду он попадает в детском саду, затем его воспитывают и обучают школа, ВУЗ и, конечно же, люди, которые его окружают. Обучение в самом широком смысле представляет собой нечто большее, чем просто открытие или получение информации; обучение - это преобразование индивидуальных качеств и предпочтений, что равносильно изменению отдельной личности. Старые институционалисты говорят о том, что необходимо учитывать влияние процесса обучения на формирование поведенческих предпосылок индивидов. Обучение может повлиять на предпочтения, цели, качества, умения и ценности. На основании этого обучения и воспитания формируются привычки человека. Приобретение и видоизменение привычек - центральный момент существования отдельного человека. В значительной степени мышление зависит от приобретённых языковых привычек. Кроме того, чтобы осознать сущность мира, нам нужно приобрести привычку к классификации и к нахождению обычно связываемых значений.

Попадая в коллектив, так или иначе психологически сформированный человек, должен притереться в этом коллективе. Здесь может быть 2 варианта:

1.Человек подчиняется протекающему служебному процессу, к которому привык данный коллектив.

2.Человек, будучи самоуверенной, сильной личностью, постепенно, незаметно для окружающих, изменяет психологический климат в соответствии со стандартами, привычными для него самого.

И с такой расстановкой дел человек сталкивается постоянно, начиная с самого раннего возраста. Например, в детском саду ребенок слабый психологически принимает те законы, по которым живут более сильные. Сильные же натуры (которых обычно меньше) подчиняют жизнь, в данном случае, в детском саду, своим законам.

Что же происходит с альтруизмом в коллективе? Если более сильные натуры в коллективе поступают альтруистически, то остальные начинают поступать также, автоматически следуя примеру более волевого альтруиста. Иногда это происходит независимо от своего собственного желания, поскольку таков закон природы. Здесь можно вспомнить эволюционную теорию Дарвина - упомянуть о естественном отборе: в борьбе за выживание выживает сильнейший. Т. е. сильнейшие мира сего и являются диктаторами психологического климата и, соответственно, поведения людей.

Если снова обратиться к нашему примеру с деканом технолого-экономического факультета, то

можно обнаружить, что его альтруизмом заражен основной костяк коллектива. Здесь практически нет работника, идентифицирующего работу непосредственно со своими целями, с собой. Работники идентифицируют себя с интересами коллектива, студентов. Это обстоятельство сопоставимо с изменением отношения к своим интересам у родителей с момента приобретения отцовства или материнства. С этого момента они начинают понимать, что с данных пор нет такого понятия, как "Я", а есть только "Мы". Так и работники, попав однажды под влияние альтруистически настроенного предводителя, ассоциируют свои интересы с интересами коллектива, постепенно заменяя понятие "Я" на "Мы", "Мои цели" на "Наши цели". Дух альтруизма, витающий в данных стенах, особо ощутим для человека, пришедшего извне. Здесь ощущается неподдельный интерес и забота к студентам. Этот дух привнесен сюда сильным альтруистом - деканом, сумевшим заразить альтруизмом и других членов факультета.

Таким образом, один человек может заразить альтруизмом и изменить поведение всего коллектива. Попадая в коллектив, сильный эгоист может полностью вытеснить альтруизм из коллектива или коллектив вытеснит его, и, наоборот, самоуверенный альтруист создаст благоприятные условия для изменения коллективного поведения на альтруистическое.

Литература

1. Брунер К. Представление о человеке и концепция социума: два подхода к пониманию общества // THESIS. Т.1. Вып.3. 1993.

2. Коуз Р. Фирма, рынок и право. М., 1993. С.20.

3. Найт Ф. Понятие риска и неопределенности // THESIS. Вып. 5. 1993. С25.

4. Саймон Г. Рациональность как процесс и продукт мышления // THESIS. 1993. Т. 1. Вып. 3.

5. Уильямсон О. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа // THESIS. Т.1. Вып.3. 1993. С.41.

6. Хайек Ф. Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма. М., 1992. С.26.

7. Lindenberg S. An Assessment of the New Political Ecomony: Its Potential for the Social Sciences and for Sociology in Particular // Sociological Theory, Spring 1985

8. Simon H.A. Altruism and Economics (in The Economics of Altruism) // American Economic Review. 1993. V. 83. № 2. Papers and Proceedings of the Hundred and Fifth Annual Meeting of the American Economic Association.

КЛЕПИКОВ Л. М.

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ В ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

Начиная с 1999 года, рост ВВП в нашей стране относительно стабилизировался и установился на достаточно высоком уровне, ранее не характерном для переходной экономики России. Следствием этого стало повышение реальных доходов населения, которые увеличивались за этот период темпами даже более высокими по сравнению с темпами роста ВВП (табл. 1).

Таблица 1

Темп роста ВВП и реальных доходов населения России в 1999-2005 гг.

	Годы						
	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Реальный объем ВВП в % к предыдущему году	106,4	110,0	105,1	104,7	107,3	107,1	106,4
Реальные денежные доходы населения в % к предыдущему году	87,7	112,0	108,7	111,1	115,0	109,9	109,3

Однако рост реальных доходов населения не может скрыть неблагоприятную и даже тревожную ситуацию, проявляющуюся в том, что:

- во-первых, значительная часть населения страны имеет доходы ниже прожиточного минимума, находится по существу за чертой бедности. Особенно нетерпимым является тот факт, что к нему относятся работающие с высшим образованием. Многие работники бюджетной сферы (врачи, учителя, работники культуры) получают заработную плату не соответствующую уровню и качеству профессиональных знаний, существуя при этом ниже прожиточного минимума (табл. 2);

- во-вторых, усиливается расслоение общества по доходам. На данный момент индикаторы доходного неравенства превысили уровень 1999 года, когда они достигали своего максимального значения и продолжают расти очень быстрыми темпами (табл. 3). Уровень неравенства в распределении национального дохода в современной России сопоставим с самым худшим в мире, тем, что существует в латиноамериканских обществах, где он основан на полуфеодальном наследии;

- в-третьих, деградируют системы образования и здравоохранения, очень быстро снижается продолжительность жизни, уровень грамотности и численность населения, распадается система развития отечественной науки и происходит отток значительной части ученых за границу.

Эти негативные явления позволяют говорить о наличии в России тенденции к дегуманизации общественного производства, к потере накопленного предшествующими поколениями материального и духовного богатства.[1]

Таблица 2

Динамика основных индикаторов уровня жизни населения

Показатели \ Годы	1992	1995	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума, млн. чел	49,3	36,5	41,6	42,3	40,0	35,6	29,3	25,5
в % от общей численности населения	33,5	24,8	28,4	29,0	27,5	24,5	20,3	17,8
Соотношение прожиточного минимума и среднедушевых денежных доходов, %	210	195	183	189	204	218	245	267

По данным независимых экспертов коэффициенты, характеризующие степень дифференциации доходов, значительно превосходят данные официальной статистики, показанные в таблице 3. Это не соответствует принципам развития социального государства, каким провозгласила себя Россия. Так, например, в США, Англии, Франции и Германии децильный коэффициент находится в пределах 7-9, а в Швеции - на отметке 5,5. Вообще на западе 9-кратный разрыв доходов между самыми бедными и самыми богатыми считается предельным. Как только страна приближается к этому показателю, вступают в силу сразу все виды социальной защиты; усиливается в целом вся система государственной социальной политики.

Таблица 3

Показатели распределения национального дохода

Показатели \ Годы	1992	1995	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Децильный коэффициент	8,0:1	13,5:1	14,1:1	13,9:1	13,9:1	14,0:1	14,5:1	15,0:1
Коэффициент Джини (индекс концентрации доходов)	0,289	0,387	0,400	0,395	0,397	0,397	0,402	0,407

По классификации Организации Экономического Сотрудничества и Развития (ОЭСР), уровень дифференциации населения по доходам в стране считается ""очень низким", когда индекс Джини равен 0,200-0,220; "низким", когда его величина находится в пределах 0,240-0,260; "высоким" - 0,330-0,335, "очень высоким" - выше 0,336.

Данные таблицы 3 говорят сами за себя - в современной России показатели неравенства населе-

ния по доходам во много раз превышают все допустимые пределы, существующие в развитых странах.

Понятно, что такое положение дел вызывает бурю протестов в обществе. Сегодня растет недоверие граждан к Правительству, накаляется социальная обстановка. Все чаще выдвигаются идеи пересмотров итогов приватизации, а то и национализации сырьевых отраслей. Не по праву обделенный народ жаждет расправы над кучкой олигархов, присвоивших себе в смутное время народное достояние, воспользовавшись провалами в законодательной системе страны. Все это дестабилизирует национальную экономику, недавно пребывавшую в сильнейшем кризисе, а так же сказывается на сотрудничестве с развитыми странами.

Сложившаяся ситуация требует усиления внимания со стороны государства к социальной политике. В России уже давно сложилась настойчивая необходимость в рамках социальной реформы осуществить радикальное перераспределение доходов населения с целью уменьшения их неравенства. Эту роль должно взять на себя государство, обозначив свое присутствие в системе регулирования российской экономики, т.к. при применении исключительно инструментов рыночного саморегулирования этот процесс растянется на долгое время. Государство в этом случае должно компенсировать провалы рынка и выбрать оптимальную направленность социальной политики, отвечающую интересам основной части нашего общества [2].

Приоритетным направлением этой политики должно стать ускоренное развитие общественного производства с упором на те отрасли экономики, где высокий уровень добавленной стоимости - наукоемкие, высокотехнологичные. Их быстрое развитие позволит создавать новые высокооплачиваемые рабочие места. Кроме того, российский рынок станет менее зависимым от иностранной продукции. Появятся у России и возможности интеграции в мировое сообщество. Этому будет способствовать вхождение в ВТО; у нашей страны появятся товары, конкурентноспособные на мировом рынке, укрепится национальная валюта, что в будущем, возможно, сделает рубль конвертируемым.

Россия станет менее зависимой от сырьевого экспорта, значит, экономика страны станет более стабильной и прогнозируемой, меньше будет зависеть от мировых цен на природные ресурсы. А пока у нас в стране существует экономическая структура не характерная для ведущих стран мира, догнать которые по уровню экономического развития стремится Россия. Она основана на однобоком развитии добывающих отраслей, истощающем ограниченные природные ресурсы страны, а стимулирование экономического роста происходит в основном за счет сырьевой специализации экономики. Очевидно, что такая стратегия развития национальной экономики не может быть устойчивой, а тем более эффективной в долгосрочной перспективе. Практика третьих стран показывает, что преодолеть узкую направленность экономики, основанную на сырьевом экспорте и приблизиться к странам высоко технологичным и индустриально развитым очень тяжело [3].

Прибыли, полученные в отраслях с высоким уровнем добавленной стоимости, наряду со сверхдоходами нефтегазового комплекса, следует использовать для увеличения заработной платы бюджетных работников, тех, кто занят в аграрном секторе экономики. Работающие не должны получать заработную плату, не обеспечивающую минимального прожиточного уровня.

Вместе с тем особое внимание следует уделить и предотвращению чрезмерного расслоения населения по доходам, грозящего социальными катаклизмами. Для этого необходимо внести поправки в законодательство, в частности в налоговую систему.

Первоочередным шагом в этом направлении должно стать введение прогрессивного подоходного налога. Пропорциональная шкала нам была навязана олигархами под предлогом увеличения собираемости налогов. Собственно, ими был поставлен ультиматум правительству: "Снизите ставку подоходного налога с богатых до 13%, мы, может быть, будем платить их". Этот своеобразный шантаж государства невозможно представить в странах с развитой рыночной экономикой, развитыми институтами гражданского общества.

Тем более что уплата одинакового процента от дохода всеми предприятиями, вне зависимости от их издержек и уровня прибавочной стоимости - сущая несправедливость. Получается, что предприятия производящие наукоемкую и высокотехнологичную продукцию платят точно такой же налог, как и предприятия, занимающиеся просто экспортом природных ресурсов.

Кроме того, необходимо введение прогрессивного налога на имущество и наследство. В законодательстве необходимо отразить следующее: чем больше стоимость имущества или наследства, тем выше должна быть налоговая ставка. В развитых странах уже давно пришли к выводу, что одним из

самых простых и удобных способов смягчения неравенства в доходах является установление для самых богатых граждан более высоких ставок изъятия доходов в пользу государства.

Давно уже ни у кого не вызывает сомнения необходимость пересмотра итогов приватизации. Этому вопросу посвящено множество публикации и дискуссий всевозможного характера. По этому поводу существуют и выносятся на обсуждения разные варианты, начиная от идеи национализации предприятий добывающих отраслей и крупных производственных предприятий и заканчивая сменой собственников в них, посредством, если это потребуется, силового вмешательства.

Среди прочих предложений особняком выделяется идея Г. Явлинского. Далеко не самый популярный в обществе политик и вечный аутсайдер всех предвыборных кампаний из клана демократов-реформаторов, проваливших рыночные реформы у нас в стране в 90-е годы, сегодня на суд общественности выносит достаточно интересную и оригинальную идею, касающуюся пересмотра итогов приватизации. Так, Явлинский предлагает вернуть долги населению путем введения так называемого компенсационного налога для компаний, которые были задействованы в приватизации в 90-е годы, ссылаясь на то, что во многих странах существует подобная система налогообложения.

Такой налог, считает Явлинский, вычислить можно по простой схеме: "Вы берете компанию, берете прибыль, которую она получила за 10 лет, вычитаете из нее все инвестиции за эти 10 лет, которые можно доказать, и сумму, за которую она была приватизирована. И после этого назначаете единократную выплату - 15-20% от получившейся суммы" [4].

Данная идея на сегодняшний день является самой оптимальной, т.к. при ее реализации справедливость в обществе частично восстановится и при этом не нарушатся демократические ценности, т.е. не произойдет ни передела приватизированной собственности, ни ее национализации. Естественно, что и эта идея, если воплотится в жизнь, вызовет бурю протестов со стороны олигархов, защитников демократии и сторонников радикальных рыночных реформ. Однако, что сегодня наиболее важно, она найдет понимание и завоюет поддержку у подавляющего большинства современного российского общества.

Средства, полученные государством, посредством введения прогрессивного налога на доходы предприятий, имущество и наследство граждан и компенсационного налога для предприятий, которые были незаконно приватизированы в 90-е годы, наиболее целесообразно будет использовать следующим образом. Основную часть средств необходимо инвестировать в предприятия, производящие высокотехнологичную и наукоемкую продукцию с наиболее высокой долей добавленной стоимости. За счет другой части - увеличить бюджетные выплаты всем категориям граждан.

Таким образом, государство сможет решить проблему благосостояния общества как бы с двух сторон. С одной стороны оно создаст необходимые рабочие места с определенным уровнем заработной платы для тех, кто может работать, т.е. сделает такие условия, что все нормальные люди смогут сами себе обеспечить необходимый уровень благосостояния. С другой, государство за счет бюджетных средств будет поддерживать благосостояние на достойном уровне тех, кто не может сам себе его обеспечить (дети, инвалиды, пенсионеры, вынужденно безработные и прочие категории граждан). Все это создаст условия не только для постепенного роста общественного благосостояния, но и для постепенного выравнивания индивидуального.

В результате в современном российском обществе сохранится определенный уровень дифференциации населения по уровню благосостояния, т.к. последняя необходима в любом обществе для постоянного его развития, но данные различия не будут столь велики как сегодня. Тем более что в России ее вряд ли когда удастся избежать в силу того, что на огромной территории с разным экономическим потенциалом развития и инвестиционной привлекательностью в регионах, уровень развития современной экономики не позволит этого сделать при любых условиях. Кроме того, не вызывает сомнения и то, что работающие индивиды должны жить богаче, чем те, кто живет за счет стипендий, пенсий, пособий и других социальных трансфертных выплат. Но уровень благосостояния и этих граждан не должен быть ниже определенного уровня, который не позволит относить их к бедным. На уровне бедности должны находиться лишь те граждане общества, которые по каким-то причинам не желают обеспечивать себе благосостояние на уровне общественного, имея для этого все необходимые способности.

Литература.

1. Роик В. Социальная политика: какая модель распределения доходов нужна России? // РЭЖ. 2002. № 8.

2. Тарасова С.В. Экономическая теория благосостояния: Учебное пособие для вузов. М.: ЮНИТИ-

ДАНА, 2001.

3. Сенчагов В. К. Формирование национальной финансовой стратегии России: Путь к подъему и благосостоянию. М.: Дело, 2004.

4. www.ng.ru/politics/2006-06-07/3_yavlinskiy.html.

МОЛЧАНОВА Е.В.

ОСНОВНЫЕ ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ИССЛЕДОВАНИЮ СИСТЕМЫ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ

За годы реформ фактически так и не было выработано общенациональной системы социальной защиты населения. Проводились только оперативные программы по борьбе с социальной бедностью, традиционно охватывающей несамодостаточные категории населения - детей из малообеспеченных семей, одиноких пенсионеров и инвалидов. При этом они сводились к денежно-компенсационным механизмам, не отвечающим даже минимальным стандартам потребления остронуждающихся россиян на уровне реального потребительского минимума. Борьба с экономической бедностью, обусловленной тем, что работоспособные граждане не могут обеспечить себе социально приемлемый уровень благосостояния из-за низкого уровня заработной платы, задержек с ее выплатой, безработицей, фактически не осуществлялась.

Данная модель экономических отношений, по сути, действует и сегодня: во многом именно этим и объясняются трудности, которые придется преодолеть в процессе решения проблемы занятости, которая сегодня находится в центре внимания. Несмотря на благоприятные тенденции последних лет, российская экономика не готова к серьезным преобразованиям. Сегодня в российском обществе наблюдается парадоксальная ситуация: положительная динамика показателей экономического роста сопровождается ростом официальных показателей безработицы, увеличением на 2% количества бедного населения и снижением уровня социальной защиты населения. В тоже время проблемы вызваны не только недостатком финансовых средств, но и механизмом осуществления социальной защиты. Как справедливо, на наш взгляд, отмечает Л.И. Якобсон: "Пока удалось не столько создать новые эффективные механизмы решения социальных проблем, сколько стабилизировать функционирование тех, что сложились в ходе полустихийной эволюции институтов, унаследованных от прошлого" [8, с. 14]. Действительно, отказ от системы общественных фондов потребления социалистического периода, имевших достаточно серьезную научную и практическую проработку, не нашел пока замены в виде теоретически и практически обоснованной системы социальной защиты рыночного типа.

Результативный подход к повышению эффективности и действенности социальной защиты населения невозможен без концептуального базиса. Видный польский ученый Я. Зеленевский верно, на наш взгляд, утверждал, что: "…неоднородность терминологии часто становится причиной пустых споров, возникающих не из-за различных взглядов, а из-за терминологических недоразумений. Уточнение научной терминологии является одной из задач теории" [4, с. 22]. Вместе с тем справедливо, по нашему мнению, отмечает О.Ю. Мамедов: "Ставшее сегодня обычным пренебрежение стадией методологической подготовки исследования… всегда мстит тупиковостью поиска" [7, с. 11]. В области социальной защиты населения это способствует тому, что не предшествует её необходимый предварительный анализ. Постепенно данная тенденция вызывает преждевременную кристаллизацию и окостенелость рассматриваемой системы, которая должна динамично развиваться. Велика опасность, что этот путь формирования категориального аппарата социальной защиты не идет ей на пользу, некоторые важные аспекты выпадают из её сферы. Как результат - неэффективность социальной защиты и её результатов.

В то же время выявление четкой сущности данного явления и выработки соответствующего категориального аппарата отвечает потребности повышения эффективности и действенности социальной защиты, позволяя осуществить оптимизацию имеющихся средств на приоритетных направлениях.

Вышеизложенные обстоятельства объективно обязывают, с одной стороны, исследовать природу системы социальной защиты населения как таковой и выработать или уточнить авторское понимание её сущности, адекватное современным реалиям; с другой стороны, выявить ведущие звенья, эле-

менты социальной защиты. Политику России в области социально-защитных отношений необходимо рассматривать исходя из формирования социально-ориентированной экономики. Социальная защита представляет собой систему мер, осуществляемую обществом и его различными структурами по социальной поддержке самодостаточного населения, а также по социальной помощи социально уязвимым группам населения и социальному обеспечению несамодостаточных граждан. Такое понимание содержания социальной защиты приобретает особое значение в условиях многоплановой социально-экономической посттрансформаци, переживаемой Россией. Возникают новые стимулы и новые ограничители общественного развития, в обществе складываются новая социальная структура и новые социальные механизмы его функционирования.

Опираясь на предложенную зарубежными учеными концепцию двойной стратегии борьбы с бедностью (данная концепция заключается в стимулирование главного капитала бедных слоев - рабочей силы путем активной социальной помощи при одновременном развитии таких направлений социального обеспечения, как здравоохранение, начальное образование, дотирование в снабжении малоимущего населения продовольствием и другими товарами первой необходимости) [Цит. по: 3, с. 130], мы попытались разработать структуру системы социальной защиты в Российской Федерации. Она включает в себя социальное обеспечение, социальную помощь и социальную поддержку (см. рис. 1).

Рисунок 1. Структура системы социальной защиты населения.

В русле современной активной научной лексики и практики социальное обеспечение является терминологическим "неологизмом", то есть устоявшимся понятием с измененным семантическим значением в результате понятийного контекста. При этом дискуссии по поводу "социального обеспечения" весьма плодотворны и интересны. При этом в подавляющем большинстве исследований обнаруживается рациональное "зерно", формирующее общую конструкцию теории социального обеспечения, а именно, понятие средств, достаточных для жизнеобеспечения человека.

В то же время необходимо сделать ряд дополнений и замечаний. Представляется, что необходимость социального обеспечения определяется тем, что в рыночных условиях человек может обеспечить удовлетворение своих потребностей путём получения дохода от собственности во всех её проявлениях. Вместе с тем, члены общества, которые не могут получать доход от собственности, не могут и самостоятельно обеспечивать себя средствами к существованию. В результате также возникает угроза потери социального статуса человека и его отторжение обществом. Таким образом, обеспеченность собственностью является материальной основой жизнедеятельности человека.

В ряде интерпретаций социального обеспечения экономисты-исследователи акцентируют внимание на роли способности к труду в обеспечения средств к жизни (точнее, на значении её отсутствия). В качестве аргумента в защиту данной точки зрения учеными приводятся данные о доли оплаты труда в доходах населения. Так, согласно переписи населения 2002 г., основным источником средств к существованию более чем у 48 млн. россиян является доход от трудовой деятельности в виде заработной платы [1,

с. 51]. Аналогичная тенденция характерна и для развитых стран (так, американские экономисты-исследователи К. Р. Макконелл и С. Л. Брю отмечают: "… для большинства домохозяйств ставка заработной платы …это единственный (или главный) источник дохода" [9]). Вместе с тем, в экономике посттранзитивного периода в России формируется качественно новая структура доходов населения. Анализ данных о структуре денежных доходов населения в Российской Федерации свидетель-

ствует о формировании и интенсивном развитии новых форм доходов. Доходы от собственности, включая поступления процентов, дивидендов, ренты, от продаж недвижимости и ценных бумаг, стали ощутимой статьей доходов - 11,2% в 2004 г. доходы от предпринимательства выросли с 8,7% в 1990 г. до 46,3% общего объема доходов в 2004 г. Собственники средств производства и денежного капитала получают доход в зависимости от условий реализации и размеров собственности. Обладание определенным имуществом также даёт возможность по мере необходимости эксплуатировать его или предоставлять в пользование с целью поддержания материального благосостояния. Возможность использовать имущественный ресурс (недвижимость, земельный участок, накопленное имущество и т.д.) часто оказывается решающей в процессе поддержания жизненных стандартов домохозяйств, попадающих в затруднительную материальную ситуацию. А значит, она является неотъемлемым компонентом активизации выживания [2, с. 12]. Таким образом, даже будучи нетрудоспособным, но, обладая накопленным имущественным ресурсом, человек может использовать целый ряд успешных стратегий преодоления трудных ситуаций (например, сдача в аренду недвижимости и т.д.). Социальные проблемы возникают в обществе в тех случаях, когда все поступления денежных средств оказываются недостаточными для обеспечения считающегося приемлемым уровня жизни населения. В связи с этим мы считаем, что комплексный подход, как к проблеме социального обеспечения, так и социальной защиты населения в целом, объективно обязывает охватить определением все источники денежных доходов, способные создавать человеку материальную основу жизнедеятельности, а не только доход от трудовой деятельности.

Недооценка роли и значения других видов дохода (помимо дохода от занятости) приводит на практике к расширению списка получателей социального обеспечения и, соответственно, снижению уровня социального обеспечения действительно нуждающихся в нём граждан. В этом случае примером может служить социальное обеспечение нетрудоспособного человека, обладающего дорогостоящим имуществом. Таким образом, не следует всех нетрудоспособных граждан превращать в иждивенцев, постоянно нуждающихся в социальном обеспечении. В этом плане вполне уместным видится высказывание Л. Эрхарда: "Вначале должна быть собственная личная ответственность, и только тогда, когда одной этой ответственности мало или она безрезультативна, вступает в силу обязанность государства или общества в отношении человека" [11, 244]. Поэтому принципиально важным в трактовке сущности социального обеспечения видится положение, отражающее необходимость учета не только потребности человека (получателя), но и его потенциальную производительность. Если индивид лишен возможности реализовывать свои способности в производстве и, соответственно, пользоваться результатами своего труда, то часто он становится бременем для общества, вынужденного обеспечивать его жизнь, осуществляя социальные трансферты. В случае же с несамодостаточным человеком, который имеет потенциал самодостаточности (т.е. обладает собственностью, способностью к труду и/или предпринимательской способностью), если доход индивида не связан с его потенциалом, например не обусловлен занятостью, то общество несёт двойные потери: социум не только лишается потенциального продукта, который мог бы произвести этот человек, но и вынуждено оплачивать эту непроизводительность. Реализации социального обеспечения в отношении подобных людей будет способствовать развитию в обществе социального иждивенчества.

Вместе с тем, в каждом обществе существуют люди, которые не могут самостоятельно обеспечивать себе материальную основу жизнедеятельности (например, дети, инвалиды, хронически больные и т. п.). Общество должно стремиться, чтобы эта часть населения была в нормальном экономическом состоянии. Экономическая забота об таких несамодостаточных людях способствует развитию общества, не только составляя ее культурно-исторический компонент, но и поддерживая экономическую преемственность [10]. Таким образом, представляется, что получателями социального обеспечения должны являться несамодостаточные люди, не обладающие потенциалом самодостаточности, т.е. в силу объективных причин не принимающие участия в общественном труде и лишенные возможности обеспечить себя доходом на уровне прожиточного минимума. Установление социального статуса личности, не обладающей потенциалом самодостаточности, будет способствовать повышению адресности распределения благ по социальному обеспечению и, соответственно, росту его уровня. Этот подход разрешает двойственность, приобретаемую социальным обеспечением в рыночных условиях. С одной стороны, отражает преследование ею благих социальных целей, а с другой - способствует снижению огромной внеэкономической нагрузки на экономику. Здесь прослеживается и возможность государства планировать доходы соразмерно социальным расходам, снимая с обеспечения всех, кто в

состоянии вести самостоятельное, самодостаточное хозяйство. Этот контроль над перераспределительными процессами может способствовать снижению инфляции. Мы с уважением относимся к научным достижениям ученых в изучении вопроса социального обеспечения, вместе с тем на основе научно-критической оценки гносеологических трудов попытаемся дать авторскую трактовку данного понятия. Представляется правомерным следующее определение: социальное обеспечение - это обеспечение обществом гарантированного ряда социально важных потребностей, исходя из достигнутого уровня национальной экономики и возможностей перераспределения через бюджет и внебюджетные фонды, тем членам общества, которые не имеют потенциала самодостаточности.

В свою очередь, социальная помощь представляет собой механизм активизации потенциальных ресурсов самообеспечения населения. Таким образом, всем социально уязвимым членам общества, обладающим потенциалом самодостаточности, должно предоставляться право на социальную помощь для преодоления ими состояния малообеспеченности и бедности. Программы социальной помощи должны отличаться заявительным принципом формирования, полным или частичным характером предоставления, сроком осуществления, участием людей в достижении поставленных целей за счет использования собственных ресурсов и возможностей при организационной помощи системой социальной защиты, а также возможным использованием принципа возвратности выделяемых финансовых средств. Для получения социальной помощи её реципиенты должны рационализировать свои интересы, предпринимать значительные усилия для поиска путей и средств решения своих проблем. То есть программы социальной помощи призваны дать импульс социальной динамики, помочь тем, кто на деле стремиться преодолеть трудности, но объективно не находит для этого силы и ресурсы. Технологии помощи, предполагающие предоставление необходимой информации, финансовых средств, кредитов, обучение и переобучение, правозащиту и другие льготы, требуют отработки.

Как писал Х. Ламперт, "...рыночная экономика будет иметь социальный характер вследствие своей способности создания экономических предпосылок для роста благосостояния населения и гарантии предоставления экономических прав и свободы, сфера действия которых ограничена, в свою очередь, правами третьих лиц" [12, s. 91]. Россия провозглашается социальным государством, политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека [5, ст. 7]. Российским государством ратифицирован ряд международных актов, в соответствии с которыми каждый член общества имеет право на такой жизненный уровень, который необходим для поддержания здоровья и благосостояния его самого и его семьи. Поэтому нам представляется правомерной позиция, согласно которой система социальной защиты населения должна содержать подсистему "разнообразных конструкций, гарантирующих свободу реализации интересов тем, кто в силу своей материальной обеспеченности нуждается лишь в этой свободе, а также защите ее от криминальных посягательств и бюрократической регламентации жизни людей" [9, с. 347]. Следовательно, группы наемных работников, предпринимателей, которые продвинуты в плане социальной активности и самореализации, вопреки общераспространенной точке зрения, также нуждаются в социальной защите, но иного рода, чем социально уязвимые и неприспособленные граждане [10, с. 228]. Им необходима социальная поддержка, которая предусматривает создание равных возможностей в реализации прав, свобод, реализации потенциальных способностей и интересов граждан. Таким образом, социальная поддержка - это специальные меры, направленные на удержание на приемлемом уровне социального положения самодостаточных групп населения и создание условий для их полноценной жизнедеятельности. Социальная поддержка должна включать программы, направленные на охрану прав собственности во всех ее проявлениях и созданию условий для реализации этих прав, а также поддержание свободного предпринимательства. Социальная поддержка представляет собой один из способов активизации создания среднего класса, который вносит достаточно заметный вклад в общее благосостояние, путем повышения уровня занятости населения, а также сохранения существующего достаточно высокого квалификационного уровня работников.

На наш взгляд, существуют весомые аргументы в пользу выбора именно предложенной структуры системы социальной защиты населения. Представляется, что подобная структура соответствует требованиям формирования социально ориентированной экономики и расширенного воспроизводства среднего класса как основы современного российского гражданского общества. Кроме того, в процессе функционирования системы социальной защиты достигается постоянно воздействие друг на друга её элементов и создание тем самым импульса для её развития. Ценность такой структуры состоит в стремлении подчеркнуть роль социальной защиты населения в качестве равноправного партнерства с другими секторами национальной экономики.

Литература.

1. Актуальные проблемы демографии, миграции и трудовых ресурсов // Человек и труд. 2004. № 7.

2. Давыдова Н.М. Взаимопомощь в нуждающихся российских домохозяйствах // Общественные науки и современность. 2002. № 3.

3. Жеребин В.М., Романов А.Н. Уровень жизни населения. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002.

4. Зеленевский Я. Организация трудовых коллективов: Введение в теорию организации и управления / Под ред. Г.Э. Слезингера. М., 1971.

5. Конституция РФ. М.: Омега-Л, 2005.

6. Макконелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика. К.: Хагар-Демос, 1993.

7. Мамедов О.Ю. Больше, чем ожидалось, - меньше, чем хотелось! (Итоги десятилетнего рыночного преобразования постсоветского пространства) / Теория экономической трансформации. М.: ИВЦ Маркетинг, 2001.

8. Модернизация экономики и выращивание институтов // Якобсон Л.И. Институты социальной политики: от "мягкости" к достижимым изменениям. М.: ГУ ВШЭ, 2005.

9. Россия-1999. Социально-демографическая ситуация: Материалы IX ежегодного доклада / Под ред. Н.М. Римашевской. М.: ИСЭПН, 2000.

10. Социальная политика / Под ред. Н.А. Волгина. М., 2003.

11. Эрхард Л. Благосостояние для всех. М.: Начала-Пресс, 1991.

12. Lampert H. Lehrbuch der Sozialpolitik. Berlin, Heidelberg, New York, London, Paris, Tokyo, Hong Kong, Barcelona, Budapest: Springer - Verlag, 1994.

ВОРОПАЕВА С.В.

ТЕНДЕРНЫЕ ТОРГИ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ МЕХАНИЗМ РАСХОДОВАНИЯ БЮДЖЕТНЫХ СРЕДСТВ

Одной из основных целей любой хозяйственной системы является повышение эффективности использования редких ресурсов. В связи с этим, эффективность рассматривается как основная категория экономики. Развитие системы размещения государственного заказа путем проведения торгов в современной экономике - одно из главных направлений либерализации посткризисной хозяйственной системы. Государственный интерес в данной сфере проявляется в экономном и эффективном расходовании бюджетных средств, т.е. в обеспечении материальных выгод государства. В Российской Федерации доля государственных закупок составляет порядка 40% расходной части бюджета. Столь значительные объёмы государственных закупок делают задачу обеспечения их эффективности первостепенной.

Согласно действующей законодательно-правовой базе размещение заказа может осуществляться [3, ст.10]:

1)путем проведения торгов в форме конкурса, аукциона, в том числе аукциона в электронной форме;

2) без проведения торгов (запрос котировок, у единственного поставщика (исполнителя, подрядчика), на товарных биржах).

Под конкурсом понимаются торги, победителем которых признаётся участник размещения заказа, предложивший лучшие условия исполнения контракта и заявке на участие в конкурсе которого присвоен первый номер. Выбор поставщика или подрядчика (исполнителя), способного лучшим образом обеспечить исполнение контракта базируется на оценке предложений участников размещения заказа по конкретным критериям, установленным в каждом конкретном конкурсе, и предложенных в конкурсной заявке [6, с.136]. Вышеупомянутыми критериями могут быть: цена контракта; расходы на эксплуатацию товара; сроки поставки товаров, выполнения работ, оказания услуг и т.д.

На одной ступени с конкурсом находится аукцион. Заместитель Министра экономического развития и торговли РФ Андрей Шаронов отметил, что "аукцион редко используется в мировой практике, но мы сочли возможным, учитывая положительный опыт "факультативного" применения такой формы в ряде стран, включить данную процедуру" [8, с.18].

В данном случае, под аукционом на право заключить государственный или муниципальный контракт понимаются торги, победителем которых признается лицо, предложившее наиболее низкую цену государственного или муниципального контракта. Однако, согласно статье 447 ГК РФ, победителем аукциона признается лицо, предложившее наиболее высокую цену контракта.

Заместитель директора ГУ ИМЭИ Минэкономразвития России Владимир Смирнов считает аукцион стратегической ошибкой. "В этой игре все делают вид, что ищут справедливую цену, которая давно известна, ведь аукционы ориентированы на рыночную продукцию с рыночной ценой. Заказчик назначает начальную цену, от которой зависит, состоится игра или нет. Она состоится только при условии завышенной начальной цены, так как при заниженной не поступит заявок, а при справедливой цене не будет самого действия аукциона как игры на понижение. Участники тоже приходят на аукцион "зажмурившись" - формально в их заявках нет цены. Но это вовсе не означает, что они не видят, не знают цену на свою продукцию" [8, с.18].

Экономия бюджетных средств при проведении аукциона минимальна, поскольку торги начинаются только после того, как "шаг аукциона" снизится с 5% - нормы, установленной законодательно, до 0,5% - минимально допустимой нормы.

Основным способом размещения заказа без проведения торгов является закупка методом котировок. Победителем данного вида размещения заказа является лицо, предложившее наиболее низкую цену контракта. Запрос котировок возможен при сложившемся функционирующем рынке не по конкретным заявкам на сумму, не превышающую двести пятьдесят тысяч рублей в квартал.

Таким образом, запрос котировок как и аукцион направлены на экономию бюджетных средств путем выбора победителя по наименьшей цене, но эти способы размещения заказа находятся в различных группах: запрос котировок - в группе способов размещения заказа без проведения торгов, аукцион - в группе способов размещения заказа путем проведения торгов. Целесообразно объединить в одну группу конкурс, аукцион и запрос котировок, так как при этих способах основным критерием при выборе победителя является наименьшая цена. По частоте применения и предпочтительности первое место занимает способ размещения заказа - открытый конкурс, второе - размещение заказа методом котировок. Аукцион мало используется в современной системе государственных закупок, т.к. законодательно очерчен круг случаев, в которых допустимо применение данного способа размещения заказа (Перечень товаров, работ, услуг, размещение заказов соответственно на поставки, выполнение, оказание которых осуществляется путем проведения аукциона, который пока не принят Правительством Российской Федерации). Объединим эти способы размещения заказа в одну группу и назовем её "тендерные торги". Тендер - любая официальная конкурсная процедура осуществления закупок и выдачи подрядов, в ходе которой делается запрос и идет прием заявок/предложений и их оценка ради приобретения товаров, работ и услуг, результатом чего является выдача подряда оференту, чья заявка содержит наиболее выгодные условия согласно объявленной системе критериев [9, с.285].

Основными направлениями решения задачи повышения эффективности является организация тендерных торгов на основе свободной конкуренции, максимальной информационной открытости, справедливости в отношении всех участников размещения заказа и непрерывного контроля за процедурами расходования бюджетных средств со стороны проверяющих органов. Усиление конкуренции путём максимального привлечения поставщиков на основе полной информированности к получению заказа при условии обеспечения равноправного состязания невозможно без использования единых правил, методов и процедур осуществления государственных закупок.

Всесторонний анализ рынка государственных закупок показывает, что его эффективное функционирование зависит также от развитости его институтов. Выделяют два типа институциональных изменений: эндогенные и экзогенные. Эндогенными являются такие трансформации институциональной структуры экономики, которые осуществляются путем эволюционного изменения существующих правил и норм, составляющих основу институтов. В свою очередь, экзогенные институциональные изменения являются по своей природе более радикальными и чаще всего проявляются при импорте институтов.

Формирование институтов рынка государственных и муниципальных закупок носит экзогенный, т.е. "внедренческий характер". Властные структуры, исходя из принятой ими концепции экономического развития, законодательным путем внедряют институты, импортированные из других стран, где рынок государственных закупок сложился давно. Сверху, в процессе институционализации государ-

ства, формируется рыночный механизм отбора участников размещения заказа, структуры управления, контроля и т.д. Организационно-правовые новации опережают сдвиги в массовом сознании, что является причиной неустойчивости, неэффективности современного отечественного рынка государственных закупок. В данном рынке отсутствует социально-психологическая компонента, т.е. слабы неформальные институты (этика, моральные нормы), на формирование которых уходят долгие годы. Следовательно, первичным становится процесс формирования и укрепления формальных институтов, осуществляемый государством, т.е. создание институционального механизма государственного управления системой госзакупок.

Экономический механизм осуществления закупок продукции для государственных нужд в России институционализирован Конституцией РФ, Гражданским и Бюджетным кодексами РФ, кодексом об административных правонарушениях, федеральными законами, указами Президента РФ, Постановлениями Правительства и другими нормативными актами.

Становление институционального механизма государственного управления социально-экономическим развитием в целом, и системой государственных закупок в частности, на региональном уровне (мезо- уровне), происходит под сильным воздействием внешних факторов.

Проблемы, решаемые в каждом регионе, в значительной степени должны соответствовать федеральным задачам. Система государственных и муниципальных закупок является самостоятельным институтом, обеспечивающим возможности реализации государственной политики и выполнения государством своих функций. Государственные закупки представляют собой самостоятельный институт, который включает в себя субъекты (общество, органы власти, производители), объекты (продукты, услуги, договоры поставки, информация) и происходящие в этой системе процессы.

Институт госзакупок взаимодействует с другими институтами, составляющими его институциональное окружение или институциональную инфраструктуру: институтом бюджетных отношений, органами государственной власти, институтами контроля за бюджетными расходами, консультантов в сфере госзакупок, институтом обеспечения исполнения контрактных отношений, информационной системой.

Каждый из представленных элементов институциональной структуры оказывает воздействие на систему госзакупок и, в свою очередь, испытывает ее влияние. Взаимодействие элементов внутри системы государственных закупок, а также данного института с институциональным окружением порождает трансакционные издержки.

Управление государственными закупками предполагает целенаправленное управление отношениями как внутри системы, так и со стороны других институтов и организаций, причастных к государственному заказу. Механизмы управления разделяются на политические, финансовые, правовые, организационные и информационные.

Таким образом, институционализация рынка государственных закупок представляет собой процесс становления новых, преобразования уже существующих институтов и устранения неэффективных устаревших правил и норм функционирования хозяйствующих субъектов. Становление рынка государственных закупок в России сопровождается формированием новых институтов и трансформацией существующих правил и норм поведения государственных органов и хозяйствующих субъектов. Основой институциональных изменений в системе государственных закупок является переход к размещению госзаказа на свободном рынке с использованием конкурентных механизмов, заимствованных из зарубежной практики.

Рынок государственных и муниципальных закупок в Российской Федерации на данной стадии экономического развития претерпевает третий этап институциональных изменений.

Первый этап связан с выходом Указа Президента РФ 8 апреля 1997 года №305 "О первоочередных мерах по предотвращению коррупции и сокращению бюджетных расходов при организации закупки продукции для государственных нужд" [4]. Основное предназначение Указа - это снижение коррупции, повышение прозрачности самой процедуры, привлечение дополнительных участников на этот рынок, снижение затрат на единицу закупаемой продукции в частности и повышение эффективности государственных расходов в целом. Указ № 305 существенно изменил функционирующую систему закупок. В нем впервые предписаны (федеральным заказчиками, заказчикам субъектов федерации и муниципальным заказчикам) закупки по единым правилам, а так же детально прописаны процедуры торгов, соответствующие мировому уровню. Данный нормативный акт, регулирующий правила проведения закупочных кампаний распорядителями бюджетных средств всех уровней, был заим-

ствован в развитых странах, где такой институт существует уже несколько десятилетий и имеет богатую историю развития, который принят как типовой закон о закупках товаров (работ) и услуг, рекомендованный к применению странам-членам ООН [5, с.417-440].

Введение конкурсной системы распределения бюджетных средств первое время тяжело "приживалось" на практике. Новая незнакомая, непонятная, чуждая чиновникам институциональная среда вызывала недовольство и всяческое противодействие ее внедрению. Однако, со временем, данная реформа была признана "одной из наиболее успешных в системе управления за все 15 лет реформирования" [7].

Второму этапу институциональной трансформации рынка государственных закупок соответствуют черты целенаправленного проектирования правил.

Формальные правила, закрепленные в законодательных актах не учитывали специфики государственного устройства России, в частности три уровня власти: Федеральный, Региональный - субъекта федерации, и муниципальный - местный уровень, а также тот факт, что местная власть Конституцией РФ выведена из органов государственной власти РФ [1, ст. 12]. Как следствие, принят Федеральный закон №97-ФЗ от 6 мая 1999 г. "О конкурсах на размещение заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных нужд", который регламентировал проведение торгов только для нужд Федерации [2, ст. 1-2]. Таким образом, закупки для субъектов федерации и для нужд муниципалитетов регламентировались собственными нормативными актами, принимаемыми на местах. Такая ситуация спровоцировала несогласованность действий государственных заказчиков и непонимание происходящего поставщиками, подрядчиками (исполнителями).

Третий этап ознаменовался выходом федерального закона "О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд" №94-ФЗ [3], который вступил в силу с 1 января 2006 года.

Новый закон "устанавливает единый порядок размещения заказов, в целях обеспечения единства экономического пространства на территории Российской Федерации при размещении заказов, эффективного использования средств бюджетов и внебюджетных источников финансирования,..., развития добросовестной конкуренции,..., предотвращения коррупции и других злоупотреблений в сфере размещения заказов" [3, ст.1].

Закон №94-ФЗ изменил представления о государственных закупках. Введены новые способы размещения заказа, такие как аукцион и закупка на товарных биржах. Из комплекса принципов, на которых основывается система прокьюремента, упор сделан на принцип открытости.

Необходимо отметить, что новый закон формализовал ряд институтов, которые ранее не имели статуса формальных. Это касается опубликования объявлений о проводимых торгах в сети Интернет на официальных сайтах государственных и муниципальных органов власти, ведения реестра недобросовестных поставщиков, права досудебного обжалования результатов торгов в целом или его этапов в частности.

С другой стороны этот закон упразднил ряд ранее действовавших институтов: проведение торгов в форме закрытого несекретного конкурса, практически упразднена плата участников торгов за комплект конкурсной документации и вообще за участие в торгах, сняты ограничения на участие в размещении заказов с иностранных поставщиков.

Все большее распространение в международной практике государственных закупок принимают "электронные торги".

Первые шаги по проведению торгов в электронной форме сделаны в России в 2000 году в Санкт-Петербурге. На тот момент существовало несколько электронных систем с представительствами в сети Интернет, позволяющих ознакомиться с графиком проведения конкурсов, условиями участия в указанных конкурсах, требованиями к потенциальным поставщикам, содержанием конкурсной документации. Это касается как федеральных закупок, так и закупок Субъектов Федерации и муниципальных закупок.

Тем не менее, новый закон, обязавший Федерацию и ее субъектов, а также муниципальную власть публиковать извещения о проведении торгов в сети Интернет [3, ст.16], существенно расширил сферу применения электронных ресурсов для государственных и муниципальных закупок. Теперь заказчики на официальных Интернет-сайтах, посвященных размещению заказов, обязаны публиковать:

- извещения о проведении закупочной кампании,
- документацию, регламентирующую указанные закупки,
- изменения и разъяснения документации,

- протоколы вскрытия конвертов (при проведении открытого конкурса), рассмотрения заявок и определения победителя тендерных торгов,

- информацию о заключенных контрактах и т.д.

Внедрение электронной системы позволяет упростить процедуру проведения закупок, снизить затраты потенциальных поставщиков и подрядчиков на подготовку конкурсных заявок, увеличить количество торгов, в которых экономический агент сможет принять участие и т.д. Другими словами существенно снижаются транзакционны издержки в данном секторе, и наблюдается масштабная экономия бюджетных средств. Также проведение электронных торгов снизит возможности государственных и муниципальных заказчиков по превышению полномочий и сделает сами процедуры более прозрачными.

Таким образом, рынок государственных закупок является важнейшим инструментом государственного регулирования экономики. Для достижения максимальной эффективности при распределении бюджетных средств необходимо использовать конкурентные методы размещения государственного заказа. Таким механизмом могут быть тендерные торги. На данный момент в России, согласно действующему законодательству, торги в форме аукциона становятся доминирующим способом размещения заказа. Положительным является стремительное развитие института электронной торговли как средства снижения влияния теневых механизмов при размещении бюджетных заказов.

Литература

1.Конституция РФ // Российская газета. - 1993. - 25 декабря.

2.Федеральный закон №97-ФЗ от 6 мая 1999 г. "О конкурсах на размещение заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных нужд" // Российская газета. - 1999. - 13 мая.

3.Федеральный закон №94-ФЗ от 25 июля 2005 г. "О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд" // Российская газета. - 2005. - 28 июля

4.Указ Президента РФ №305 от 8 апреля 1997 года "О первоочередных мерах по предотвращению коррупции и сокращению бюджетных расходов при организации закупки продукции для государственных нужд" // Российская газета. - 1997. - 15 апреля.

5.Типовой закон ЮНСИТРАЛ о закупках товаров (работ) и услуг. Комиссия ООН по праву международной торговли. Ежегодник. 1994 год. Т. XXV.- Нью-Йорк: Организация Объединенных Наций, 1996.

6.Комментарий к Федеральному закону "О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд" от 21 июля 2005 г. № 94 - ФЗ под общей редакцией проф. Ю.А. Тихомирова. М.: ЮСТИЦИНФОРМ. - 2006.

7.Смирнов В.И., д.э.н., профессор, зам. директора ГУ ИМЭИ Минэкономразвития РФ.- Выступление на Первом Всероссийском Форуме-выставке "ГОСЗАКАЗ-2005" 15 марта 2005 г.

8.Устинова Е. Новый Федеральный закон: механизм запущен. // Вестник Донской экономики. - 2006. - №1.

9.Уэстринг Г., Джэдоун Дж. Государственный прокьюрмент. Саров: Международный учебный центр Международной организации труда. - 2004.

ФРОЛОВ С.Ю.

РАЗВИТИЕ КООПЕРАЦИИ В СИСТЕМЕ АГРАРНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

В аграрном секторе произошел переход к многоукладной экономике в форме приватизации сельскохозяйственных, перерабатывающих и агросервисных предприятий, появилась заинтересованность сельских товаропроизводителей в развитии интеграции и кооперации. Создаются объединения акционерной, кооперативной и других форм хозяйствования. Преобразование экономики России, вывод ее из глубокого кризиса на путь динамичного высокоэффективного рыночного хозяйства, базируется на инициативе людей, на предпринимательстве. В стране осуществляются экономические реформы,

вектор их однозначен. Результатом реформ является становление и развитие новых экономических, финансовых, социальных и др. отношений, основанных на формировании рыночной экономики, в которой ведущим субъектом хозяйствования являются предприниматели.

В условиях рыночного хозяйствования деятельность аграрных предприятий и фермерских хозяйств, все больше обретает форму предпринимательского бизнеса. В качестве основных субъектов экономических отношений выступают предприниматели, им отводится важная роль в стабилизации положения в сельском хозяйстве и преодолении кризисной ситуации в аграрном секторе национальной экономики. В современных условиях "Предпринимательство … является деятельностью, которая связана с вложением средств в целях получения прибыли на основе сочетания личной выгоды с общественной пользой" .

Важным условием для развития предпринимательства в агропромышленном комплексе, на наш взгляд, является кооперирование субъектов агробизнеса. Кооперация соединяет личные, коллективные, общественные интересы, объединяет производителей в целях развития свободной предпринимательской деятельности, защиты сельхозпроизводителей от монополий.

В России первые кооперативы возникли более 150 лет назад. Производственные кооперативы, именуемые трудовыми артелями, участвовали в экономической жизни царской России наряду с другими коммерческими структурами. К 1917 г. в России насчитывалось 35000 потребительских обществ, 16417 кредитных кооперативов, 6100 сельскохозяйственных товариществ, 3000 маслодельных артелей, 1200 кустарно-промысловых и других кооперативов.

После Октябрьской революции отношение к кооперативам было, неоднозначным. Начавшееся в годы нэпа развитие кооперации в разнообразных видах и формах (аграрная, торговая, промысловая, жилищная, кредитная и др.) было в дальнейшем в значительной мере свернуто. К 80-ым годам в стране на основе кооперативно-колхозной собственности (при ведущей роли государственной собственности и под жестким партийным и государственным контролем) действовали колхозы и потребительская кооперация (система Центросоюза СССР), жилищно-строительная и т.п. кооперация.

В годы перестройки была сделана попытка возродить промысловую кооперацию в новой форме кооперативов в сферах производства и услуг. Созданные на основе Закона СССР "О кооперации в СССР" (1988 г.) кооперативы первыми в стране сделали резкий рывок в сторону предпринимательской деятельности и создали негосударственный сектор экономики в промышленности, строительстве, торговле, общественном питании, бытовом и коммунальном обслуживании. Практика применения Закона о кооперации в СССР в данной разновидности кооперативов четко выявила их частнопредпринимательский характер.

Возрождение кооперации как особой эффективно действующей хозяйственной системы, развивающейся в значительной степени за счет собственных ресурсов, становится объективной необходимостью. Фактически - это дополнительная производительная сила, способная изыскать, привлечь и эффективно использовать финансовые и материальные ресурсы и тем самым помочь государству, находящемуся на переходном этапе, в стадии затянувшихся реформ. Кооперация рассматривается как объединение однородных или разнородных видов труда в рамках единого технологического процесса (горизонтальная кооперация); как форма хозяйства (интегральная кооперация); как народнохозяйственная форма объединения взаимосвязанных отраслей материального производства (вертикальная кооперация или интеграция).

Тем не менее, несмотря на богатый исторический опыт, огромные ресурсные возможности, человеческий потенциал кооперация находится в стадии застоя. Мы согласны с мнением С. Миронова, который называет причины ее низкой социально-экономической эффективности. К ним можно отнести следующие.

1. Отсутствие государственной стратегии развития кооперации и, ее подмена постоянными реформами. В итоге ни одна реформа так и не имеет четкого механизма реализации и жестких временных графиков.

2. Причина низкого уровня развития кооперации заключена в самом ее субъекте. Кто должен быть участником кооперативного движения, и как заинтересовать участников в его расширении? Крупные хозяйства, а тем более, акционерные общества и холдинги вряд ли захотят присоединиться к кооперативному движению, им важны свобода и независимость, они стремятся быть монополистами в бизнесе, используя акционерный капитал.

Субъектами кооперации вправе стать крестьянские (фермерские) хозяйства и хозяйства населе-

ния, обслуживающие кредитные, страховые, потребительские, жилищно-коммунальные и прочие организации. Акционерный капитал должен быть отделен от кооперативного. Ныне же он занял нишу кооперации.

3. Во время кризиса в экономике кооперативы поставлены в сложные условия хозяйствования и результаты их финансово-хозяйственной деятельности уступают итогам работы организаций других форм хозяйствования, имеющих правовые и экономические преимущества. Не разработаны законодательные механизмы государственной поддержки кооперативной системы. В Конституции Российской Федерации не упоминается о кооперативной коллективной собственности. Законы о кооперации имеют серьезные противоречия, отсутствует их системность.

4. Кооперация нуждается в своей общественной организации. Ныне в стране работает несколько союзов и лиг кооперативов, но в большей степени формально. Следует использовать опыт зарубежных стран. Например, в Дании объединение кооперативных обществ традиционно входит в состав сельскохозяйственного совета - полуправительственной организации, представляющей интересы сельского хозяйства в целом.

Данные причины характерны и для кооперативных организаций молочного подкомплекса Ставропольского края. После принятия Федерального закона "О сельскохозяйственной кооперации" в крае активизировалось создание сельскохозяйственных кооперативов на базе реорганизации сельхозорганизаций. В настоящее время их число достигло 199, из них 32 хозяйства занимаются производством молока.

Проведенный анализ показал, что за последние 5 лет поголовье коров по всем категориям хозяйств сократилось с 207,6 тыс. до 170 тыс. животных, или на 18,1%. Такая же тенденция прослеживается в сельскохозяйственных производственный кооперативах (СПК). В них численность коров снизилась на 22% и в 2004 г. составляла 16,2 тыс. гол. Однако в структуре поголовья доля СПК относительно стабильна и в среднем составляет 10%.

Валовое производство молока в СПК за 2000-2004г.г. характеризуется более резким спадом, чем в других субъектах предпринимательства. В 2004г. ими было произведено 42,8 тыс. т молока. Доля сельскохозяйственных производственных кооперативов в общем объеме производства сократилась с 9,7% до 8,4%. Его уменьшение вызвано и снижением продуктивности. Однако, оставшиеся на территории Ставропольского края СПК стараются сохранить и стабилизировать поголовье крупного рогатого скота, повысить продуктивность животных и улучшить финансовые результаты (таблица 1).

Таблица 1 - Финансовые результаты от реализации молока в сельскохозяйственных производственных кооперативах Ставропольского края, (в расчете на одну тонну)

Показатели	2000	2001	2002	2003	2004	2004 в % к 2000
Себестоимость реализованного молока, руб.	3091	3786	3491	3976	4120	133,3
Средняя реализационная цена 1 т молока, руб.	3114	3720	3885	4241	4346	139,6
Финансовый результат, Пр+, У6-, руб./т.	23	-66	394	265	226	-
Дотации на 1 т. реализованного молока, руб.	92,5	161,9	247,5	487,5	737,5	7,7 раза
Выручка от реализации с дотацией, руб./т.	3206,5	3881,9	4132,5	4728,5	5083,5	158,5
Финансовый результат, Пр+, У6-, руб./т.	115,5	95,9	641,5	752,5	963,5	-
Уровень рентабельности реализованного молока, %: без дотаций	0,7	-1,7	11,3	6,7	5,5	-
с дотацией	3,7	2,5	18,4	18,9	23,4	-

Как видно из данных таблицы, положительный финансовый результат достигается, если реализационные цены повышаются быстрее, чем себестоимость сырья. Однако без дотаций он ничтожно мал и не способствует расширенному воспроизводству, поэтому сельхозтоваропроизводители стремятся выполнить условия выплаты дотаций и получить финансовую поддержку государства.

Следовательно, к перечисленным выше условиям низкой эффективности функционирования СПК можно добавить недостаток инвестиций и диспаритет цен. Поэтому, в сложившейся ситуации проблемы развития сельскохозяйственных производственных кооперативов могут быть решены за счет поиска новых форм кооперации и интеграции, а также осуществления инвестиционно-инновационных мероприятий, учитывающих региональные особенности развития молочного подкомплекса.

По нашему мнению, цель создания интегрированных формирований нового типа в системе агробизнеса состоит в обеспечении относительно равных экономических условий участникам процесса и согласованного развития всех технологических звеньев производства конечного продукта. Это достигается, прежде всего, упорядочением экономических отношений между сельскохозяйственными, перерабатывающими, обслуживающими и другими предприятиями и организациями, являющимися участниками кооперации. Создание же единой системы управления не только исключает проявление монополизма отдельных хозяйствующих субъектов, но и обеспечивает равные экономические интересы в получении и реализации конечного продукта, что ведет к развитию инвестиционных процессов, повышению эффективности всех звеньев интегрированного производства.

Создание различного рода объединений способствует консолидации сил разрозненных производителей, многократно умножает потенциальные возможности всех имеющихся ресурсов, повышает ответственность и эффективность действий каждого звена системы. В связи с этим на всех уровнях управления в настоящее время идет интенсивный поиск эффективных мер по нормализации ситуации, устранению названных негативных факторов и проблем, оживлению экономики главных отраслей продуктового подкомплекса - сельскохозяйственного производства и переработки.

Поэтому важнейшим условием активизации деятельности субъектов аграрного предпринимательства мы считаем развитие интеграционных процессов как важнейшего фактора стабилизации экономики.

Масштабность, направления развития агропромышленной интеграции претерпевают изменения, которые, прежде всего происходят под воздействием внешних экономических факторов (механизмов налогообложения и ценообразования, кредитной системы), способствующих усилению традиционной разнонаправленности и противоречий финансовых интересов сельскохозяйственных, перерабатывающих, обслуживающих предприятий и торговых организаций.

Первый этап по созданию новых интегрированных систем начался в 1994-1995 годах после массовой приватизации и либерализации цен, когда перерабатывающие предприятия стали испытывать прессинг рыночной экономики.

Второй этап (1996-1998 гг.). Создаются формирования, в которых все участники сохраняют свою юридическую, производственно-хозяйственную и финансово-экономическую самостоятельность.

Третий этап (1999 по настоящее время). Сельскохозяйственные предприятия, находящиеся на грани банкротства, входят в наиболее крупные интегрированные организации холдингового типа, располагающие различными финансовыми возможностями. В России на долю работающих в интегрированных структурах приходится более 75%. Агрохолдингами в 2001 году было произведено 71,5% всей валовой продукции сельского хозяйства.

Таким образом, оценивая тенденции развития агропромышленной интеграции в России, можно сделать вывод, что наиболее интенсивно развивающимися формами установления интеграционных связей в системе агробизнеса в настоящий период являются: создание перерабатывающих производств самими сельхозтоваропроизводителями; организация сельхозтоваропроизводятелями и перерабатывающими предприятиями объединений для совместной переработки и реализации продукции; организация конкурентоспособных межрайонных объединений регионального (краевого, областного) уровня; создание агропромышленных формирований предприятиями и организациями различных отраслей.

На основе изучения мнения ведущих российских ученых-экономистов и сделанных выводов мы считаем целесообразным развитие следующих направлений интеграционных процессов в аграрном предпринимательстве (таблица 2).

При этом необходимо отметить, имеющийся опыт развития интеграционных процессов свидетельствует о том, что интегрированные структуры, объединяющие в своем составе различные звенья - от

производства сельскохозяйственной продукции до ее реализации конечным потребителям, являются более эффективными и приспособленными к условиям рыночной экономики. Они получают распространение во многих регионах Российской Федерации и характеризуются большим разнообразием организационно-правовых форм, составом участников, видов деятельности, форм собственности.

Таблица 2.- Концепция развития интеграционных процессов в аграрном предпринимательстве

Формы интеграции	Характеристика	Преимущества, + Недостатки, -	Концепция развития предполагает
1. Вертикальная	Опора на предприятия, способные перерабатывать сельскохозяйственное сырье и реализовать с высокой рентабельностью конечную продукцию. В качестве интегратора могут выступать молочные комбинаты, птицефабрики, элеваторы, откормочные хозяйства.	+ хозяйственная деятельность интеграторов находится под контролем производителей сырья непосредственно, либо опосредованно через выражающие их интересы государственные структуры	Переход к синдикатным отношениям между сельхозтоваропроизводителями и предприятиями-интеграторами, ориентирование на формирование АО с блокирующим пакетом акций у производителей сельхозсырья и администрации региона.
2.Индустриально-аграрная	Интегратором выступают предприятия индустриального комплекса, инвестиции которых направляют в формирование АО на базе птицефабрик, рыбхозов, МТС и др. Эффективность производства будет зависеть от полноты производственной цепочки и числа посредников.	+ перспективы и возможности восстановления рентабельного сельхозпроизводства	Применение льгот и привилегий под фиксируемые в договорах экономические, социальные, экологические гарантии предпринимательской деятельности интегрируемых хозяйств
3.Горизонтальная	Объединение товаропроизводителей вокруг наиболее устойчивых сельскохозяйственных предприятий, располагающих резервом высококвалифицированных управленческих кадров, механизаторов и других работников. Такие хозяйства могут содействовать соседям в обеспечении семенами, ремонтным молодняком, хранении и транспортировки продукции и т.д.	+ минимизирует неизбежные экономические, социальные и экологические издержки отчуждения собственности на землю, материальные ресурсы и производство продукции; способствует пополнению бюджетов районов и края. Эффект определяется кредитным и кадровым потенциалом интеграторов; их способность реализовать произведенную продукцию на условиях, позволяющих полностью рассчитываться за полученный кредит и получить прибыль.	Хозяйства-интеграторы должны стать поставщиками материальных ресурсов для интегрируемых ими хозяйств, последние в свою очередь могут координировать ремонт техники и другие технологически точные и ответственные работы.
4. Межрегиональная	Предполагает реальную собственность интегратора («донора» федерального бюджета) на ресурсы субъектов агробизнеса в различных регионах страны	– отчуждение производителей и части населения территории от собственности на конечную продукцию + позволяет стабилизировать деятельность сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий	Создание межрегиональных производственно-коммерческих центров в форме АО, которые на паритетных началах будут организовывать производство и сбыт в потребляющих регионах зерна, мяса, овощей и продукции их переработки, минуя посредников

Литература:

1.Предпринимательский тип хозяйствования.- М.: Изд. Дом. "Путь России"; ЗАО "Издательский дом "Экономическая литература"", 2002.- 278 с.

2.Бололобов А., Проблемы развития и регулирования агробизнеса / АПК. Экономика, управление.- 2003, №3.-С. 40-45.

КУЯНЦЕВА Е.А.

ОБРАЗ "ДУША" В СБОРНИКЕ "ИЗБРАННОЕ" КАК ОСНОВА МИРОВОЗЗРЕНИЯ Х. ТХАЗЕПЛОВА: ИЗОБРАЖЕНИЕ, ВОСПРИЯТИЕ, ИСТОЛКОВАНИЕ, СИМВОЛИКА

Проблемы изучения современной кабардинской лирики весьма актуальны в литературоведении. Несмотря на несомненный интерес учёных к проблемам эволюции поэтики лирических произведений в кабардинской литературе, вопрос об этом слабо изучен. Х.И. Баков, З.М. Налоев, Ю.М. Тхагазитов, Н.А. Шогенцукова неоднократно в своих работах указывали на недостаточное внимание исследователей к проблеме художественного образа. Так З.М. Налоев справедливо замечает: "...поэта мень-

ше всего интересует фактическая достоверность рассказа... Поэт даёт полную волю своей фантазии и создаёт художественный образ" [9, с. 29]. Но образ этот - не зеркальное отражение, не фотография. Поэты мыслят шире. Образ становится для современной кабардинской поэзии "результатом освещения сознанием... окружающей действительности" [4, с. 209]. Любой образ - это внешний мир, попавший в "конус" сознания. Поэт же мыслит образами. Следовательно, уместно говорить об отдельных образах, чтобы показать своеобразие лирики поэта. В литературе (Ю.Степанов, С.А. Аскольдов) мы встретили понятие "концепт". Ю.С. Степанов говорит о концептах как о "сгустках культуры" [12,с. 40]. С.А. Аскольдов считает, что есть концепты "познавательные", которые "противопоставлены концептам художественным". "Художественный концепт является как бы заместителем образа" [1, с. 269]. Следовательно, концепт и образ - синонимичные, взаимозаменяемые понятие. Почему объектом нашего исследования стал сборник Х. Тхазеплова?

Х. Тхазеплов родился в 1943 году, закончил сельскохозяйственный факультет КБГУ, параллельно учился в литературном институте им. М. Горького, окончив и его, стал профессиональным литератором. Х. Тхазеплов - член Союза писателей России, заслуженный работник культуры РФ, академик Адыгской (Черкесской) Международной Академии наук, автор пятнадцати книг, главный редактор журнала "Литературная Кабардино-Балкария". Критика всегда была благосклонна к поэту: А.Гутов, Ю. Лопусов, А. Созаев, М.Добрынин, Т. Чаниева раскрыли перед читателем сложный и многогранный мир поэта. Хотя до сих пор нет ни одной монографии о его творчестве, а на исследуемый сборник - ни одной рецензии. А.Гутов писал о Х. Тхазеплове: "Я покривил бы душой, если бы не признался в том, что и сейчас... достаточно глубоко понимаю его стихи" [5,с. 30]. В. Кузьмин замечает: "Он обращается к извечной проблеме единства и мироздания и человека, как к неотъемлемой его частице, к проблемам эволюции конечного торжества человеческого духа" [5, с. 38]. Поэт на Кавказе, в частности, в традиционном адыгском обществе, никогда не отгораживался от проблем как своей среды, так и всего человечества. Древние джегуако (сказители) славились тем, что были способны вдохновлять воинов на битву, воспевать лучших сынов своего народа, в песнях запечатлевать радость и беды народа. Устами поэта, как считалось, говорил сам народ.

Х. Тхазеплов, следуя этим традициям, стремится охватить все стороны нашей жизни - с её тревогами и радостями, с философским осмыслением. Не стал исключением и последний сборник поэта "Избранное", который мы исследуем через отдельный образ.

В истории развития любой литературы есть образы, которые составляют ядро национального образа мира. В первом ряду в сборнике Х. Тхазеплова "Избранное", несомненно, находится образ "душа".

"Словарь Русского языка" С.И. Ожегова даёт такое толкование слова:

1. Внутренний и психологический мир человека, его сознание.

2. То или иное свойство характера, а также человек с теми или иными свойствами.

3. В религиозных представлениях сверхъестественное, нематериальное, бессмертное начало в человеке, продолжающее жить после его смерти.

4. Перен. - вдохновитель чего-нибудь, главное действующее лицо.

5. О человеке (обычно в устойчивых сочетаниях).

6. В Царской России: крепостной крестьянин, а также вообще человек, относящийся к подданному сословию [10, с. 179].

Х. Тхазеплов использует в основном в сборнике 3 первых значения этого слова:

1 значение: "Текут сквозь душу времена" [14, с. 4]; "Готов ли душу он открыть?" [14, с. 4]; 2 значение: "вечно душа страдает" [14, с. 7]; "А душа - как пропуск/этой детворы" [14,

с. 8]; 3 значение: "Наш спаситель водит Душу,/Повергая Зло во прах" [14, с. 10]; "Человек, как вид, - не болен, -/В нём бессмертная душа" [14, с. 99].

В "Словаре символов" Трессидер рассматривает душу как "символ духовных или телесных аспектов человеческой личности" [13, с. 88]. В большинстве традиций считалось, что у человека существует по крайней мере одна, а иногда и несколько душ. Располагали её в различных частях тела, иногда душа могла покидать его во время сна и существовала некоторое время после смерти тела. В Древнем Египте душа, которая покидала тело, изображалась в образе ястребе с человеческой головой. В Древней Греции в этот момент душа выглядела как бабочка, вылетающая изо рта умершего человека. Другой персонификацией души в греческой мифологии была красавица Психея, что, возможно, повлияло и на христианское поверье, согласно которому душа выглядит как маленькая крылатая женщина. Изо

рта святых вылетали голуби; орлы - из погребальных костров древнеримских императоров. В более поздний период в западном искусстве души стали изображать в виде обнажённых детей. В мистических традициях, таких, например, как семитская, души представляли как вспышку света. У Маковского согласно широко распространённой мифопоэтической традиции, души умерших пребывают в деревьях, горах или в море. Английское слово "soul" - "душа" - соотносится с латинским "solum" - "нижний мир". По поверьям древних, душа - женская сущность: с английским "soul" следует сопоставить русское "сила", немецкое "seil" - "канат", литовское - "saulis" - "Вселенная" [8, с. 248-249].

Нами было проанализировано 10 стихотворений, в которых встречается концепт "душа". Для поэта Х. Тхазеплова душа - эта та загадка, тайна, над которой бьётся любой человек, а тем более поэт, которому Богом дано видеть больше, чем всем остальным: "от души моей игривой/Отражается луна./ Я - как звёздная струна" [14, с. 163]. В какие же моменты жизни поэт обращается к душе? Когда любуется картинами природы: "Шелест звёздный/В душу шепчет,/Месяц ласково/Зовёт./В чистой речке/Рыба плещет..." [14,с. 65]; когда говорит о высшем мире: "... Чтобы, страдая, научилась/Душа открыть для неба слух" [14, с. 4]; о боге; "Боже! Душу ты открыл" [14, с. 137]. Одно из первых стихотворений сборника "Спасти бы Душу!" [14, с. 51] как бы задаёт тон в постижении поэтом этого образа: по ритму, рифме, внутреннему строю оно перекликается с известным стихотворением Н. Заболоцкого "Не позволяй душе лениться". Лирического героя обоих стихотворений переполняет оптимизм, жизнелюбие. "Спасти бы Душу! Но не знаю,/Каким путём её спасти?" [14, с. 51]. Лирический герой Х. Тхазеплова говорит о "душевной выси", к которой стремится душа. Второе и третье четверостишья строятся по принципу антитезы: "... Ослабли чувства - донельзя! Но мы ещё владеем мыслью", "Глубины зренья не пророчат,/Не строят дальние мечты,/Но сила стойкая поможет/ Значенье мыслей обрести" [14, с. 51]. Смысл такой антитезы - показать, что душа неотделима от мыслей, она не существует сама по себе. Поэтому "Душу, молодо цветущую,/Никак нельзя заставить спать" [14, с. 51]. Рефрен стихотворения "Спасти бы Душу" становится нравственным ориентиром поэта, повторённым в последнем четверостишье. Он акцептирует внимание читателя на библейской заповеди: "Спасти бы Душу.. .Так Она ведь/Спасает нас самих всегда!/А мы-то позабыли заповедь,/Беречь в любви с вой сердца" [14, с. 51].

Л.Н. Толстой писал: "Когда писатель задумывается о смысле жизни и о смерти, там начинается философская литература". Исходя из этой мысли, можно с уверенностью скачать, что перед нами философская лирика поэта. Х. Тхазеплов пытается заглянуть за пределы земного бытия. Естественно, это и придаёт его стихам философскую направленность, что важно для писателя, который пытается постигнуть душу своего народа. Через умолчание, обилие риторических восклицаний и вопросов перед нами проходит не просто процесс поиска истины. Лирический герой Х. Тхазеплова мучительно ищет ответы на извечные вопросы бытия: "Есть ли жизни иные./Чтобы у каждой имелся свой край?" [14:79] "Что Я несу и куда Я иду?" [14, с. 79]. "В муках живя, что возносится нами?" [14, с. 79]. Это вопросы другого стихотворения, центральным образом которого становится концепт "душа". Поэт обращается к Богу через личное местоимение: "Ты изнурил мою душу и тело,/Ты откровения в муках даёшь" [14, с. 79], в третьем четверостишье автор, чуть изменив эти строки: "Так изнурил Ты и душу и тело,/Что откровения в муках даёшь" [14, с. 79] - добивается иного эффекта: сомнения лирического героя сменяются уверенностью в том, что "Всё же иду Я, пусть тяжко, но смело./ Если не всё было так, Ты спасёшь" [14, с. 79]. Автор уверен, что "Душа - небесный посол", она должна быть "воспитана строго". Человек несовершенен, отсюда столько вопросов, неразумных порой: "В разных Мирах эта мука со мной?" [14, с. 79]. Поэтому лирический герой в последнем четверостишье обращается к Богу, просит прощенья за людей: "Боже, прости их нескладные речи./...Только когда зажигаю Я свечи/Горестно думаю: что же потом?" [14, с. 79]. Появление в последних строках свечи вполне объяснимо с точки зрения символики. Свеча - символ устремлений человека вверх, к Богу, символ единения внутреннего и внешнего, своеобразная ось между Богом и человеком. Кстати, в другом стихотворении есть фраза "душа отдыхает, как ровное пламя" [14, с. 60]. Таким образом, соотнесение двух этих понятий "душа - пламя" в сборнике не единично. А продолжает это единение другое стихотворение, в котором поэт объединяет с понятием "Душа" извечные человеческие ценности: "Вера", "Сила", "Воля", "Мир", "Согласье". Это те острия, "на которые натянута ткань повествования" [4, 64]. Бог - судья для человека "...в точке единства Души и Вселенной", - утверждает автор [14, с. 78]. Душу можно сохранить - уверен поэт: "Душу в мирах охранять научили..." Кто за этим "научили"? Видимо, не Бог, т.к. в стихотворении поэт прямо в других строфах обращается к нему: "Господи!", "Боже", "Ты". Ответа на этот

вопрос нет. Может быть, некие иные силы? Стихотворение композиционно можно разделить на две части: размышление лирического героя о душе, судьбах мира и обращение к Богу, молитва: "Дай же нам, Господи, мир и согласье!/Ты же надежда на все времена!/...Не допусти убиенья надежды/В душу безверия не допусти!" [14, с. 78]. Объединив в одном стихотворении три образа - "душа", "Бог", "вера", - автор добивается того, что мы погружаемся в уникальный мир, построенный воображением поэта, то есть деятельностью, "соотносящей зрительные, слуховые, осязательные и другие впечатления с реальными формами и свойствами вещей" [7, с. 46].

Автор через образ "душа" стремится к определению себя в мире посредством поэтического текста. Человек всегда стоит перед выбором, "попав в силки неверья и соблазна" [14, с. 90]. Это "губит душу". Но на помощь приходит "благости небесной проявленье", творец. Тогда "душа любая разглядит/Что надо жить, стремясь к тому мгновенью/Когда природа вновь нас возродит/Несгубленною сущностью своею" [14,

с. 90]. В этих строфах не только признание вечности жизни, но и целая жизненная программа. Это стихотворение очень ровное в эмоциональном и синтаксическом плане: ни риторических вопросов, восклицаний, столь традиционных для Х. Тхазеплова, ни умолчаний, передающихся многоточием. Стихотворение - неторопливый разговор поэта об открывшихся ему истинах, сложившихся в поэтические формулы: "Безмерна в мире только власть Творца/Гармония сильнее всякой смуты..." [14, с. 90].

В приведённых выше стихотворениях Х. Тхазеплов предстаёт перед нами гражданином мира, живущим вне времени и вне пространства. На национальный колорит (в рамках исследуемого концепта) указывает лишь несколько строчек: "...бытие между Богом и мною,/...Кажется мне неприступной горою/Где обитает Душа у вершин" [14,

с. 88]. "И снова дадим/Своим детям заветы/Где Хабзе, Немые -/Есть души высота". [14, с. 55]. В другом стихотворении автор активно использует научную лексику XX века: "Душу мою охватил резонанс" [14, с. 93]; "циклический транс"; "аргумент"; "доктрина"; "амплитуда". Тема величия Бога, Веры в жизни человека приводит лирического героя к мысли: "Мой резонанс амплитудами сложными/Душу врачует, свой бег затая" [14, с. 93].

Мысль о мгновенности жизни станет центральной не только в философской лирике поэта, но и в теме любви, причём осмысление поэтом любви идёт сквозь призму его философского отношения к жизни: "Мои годы - как звёзды падучие,/А душа не насытилась жить" [14, с. 67], "Ах, душа - порожденье природы,/ Миг со мной согласилась ты жить/...А я только что понял планету/И людскую любовь лишь постиг" [14, с. 67]. В этом стихотворении появляется пейзажная зарисовка, столь нехарактерная для этого сборника поэта: "А деревья, как прежде цветущие./В почках зреют, бушуя, плоды" [14,

с. 67]. Эти строчки, повторённые рефреном стихотворения, стали фоном стихотворения, они говорят читателю о жизни, душе вечной и бесконечной.

И ещё четверостишье из стихотворения "Стрелец", где встречается мотив любви: "Великий Дух Стрельца укажет/Дороги, судьбы. Знак крови,/Что на душе тревогой ляжет/ Как ожидание любви" [14, с. 106]. Любовь для поэта необъятна: она охватывает всё сущее, всё, что ему дорого.

Кроме философской лирики, своеобразной любовной лирики встречается поэтическое завещание. Взор лирического героя стихотворения обращён к людям "из глубин таинственного мира" [14, с. 113]. Стихотворение построено по схеме пушкинского "Памятника". Что удалось сделать поэту? О чём он мечтает? А.С. Пушкин использует в стихотворении прошедшее время, Х. Тхазеплов - прошедшее и настоящее.

Позиция поэтов схожа: оценить свою роль в жизни общества, говорить с миром строго, без прикрас.

В жанровом отношении лирика поэта (в рамках исследуемого концепта) весьма однородна. Это философские рассуждения и стихотворения - послания. Философские рассуждения - это все анализируемые ранее стихотворения.

Так в послании "А.Х. Карову" личные мотивы: "До конца ещё далече/А с душой разрыв растёт..." [14, с. 49] совмещаются с болью за судьбы родины. Такая композиция схожа с пушкинским "К Чаадаеву". Совмещение в одном стихотворении трёх временных планов: прошлого и настоящего, настоящего и будущего - позволяет лирическому герою обозреть мир до границ Вселенной, через душу заглянуть в человеческую сущность: "Брат идёт войной на брата" [14, с. 49]. И уверить читателя в великом предназначении России: "Ведь Россия не такая,/Как другие, что во мгле./Возродится Русь святая/

На святой своей земле" [14, с. 49]. Но возрождение страны возможно, если "...Россия душу лечит,/ Обожжённую в огне!" [14, с. 49]. Так в одном стихотворении философская лирика тесно переплетается с лирикой гражданской. Продолжает тему ответственности человека за всё происходящее на земле послание "И. Гадиеву". Если ранее мы увидим, что автор говорит о человеческой душе, то в этом послании Х. Тхазеплов допускает, что душа есть у всего сущего: "Душа у планеты усталой болит" [14, с. 103]. Используя риторический вопрос: "Откуда ж в тебе, Человек, кровожадность?", поэт приводит читателя к поэтическим философским формулам: "Ведь ты (т.е. человек) предназначен бессмертье творить", "Твоё милосердье - спасенье от порчи!", "И ключ от небес заключили в тебя же,/И путь до небес осветили Душой..." [14, с. 103].

А.С. Пушкин:	Х. Тхазеплов:
Поэт и общество: "Нет, весь я не умру – душа в заветной лире/Мой прах переживёт и тленья избежит" [11, с. 5].	**Поэт и общество:** "Себя от униженья спас"; "И теперь не может высший свет/ Моё сердце растоптать гуманно!"; "Помогал я каждому, как мог. Каждого я звал через порог/И не забывал всегда молиться" [14, с. 113].
Что сделал поэт: "Чувства добрые я лирой пробуждал,/Что в мой жестокий век восславил я Свободу/И милость к падшим призывал" [11, с. 5].	**Что сделал поэт:** "Помогал я каждому, как мог./Каждого я звал через порог/ И не забывал всегда молиться"; "Душу ограждал я от соблазна" [14, с. 113].
Поэт мечтает: "Слух обо мне пройдёт по всей Руси великой,/И назовёт меня всяк сущий язык" [11, с. 5].	**Поэт мечтает:** "Чтоб звучала в Душах моя лира" [14, с. 113].
Поэтическая формула: "Хвалу и клевету приемли равнодушно/И не оспаривай глупца" [11, с. 5].	**Поэтическая формула:** "Потому, наверно, человек/Познает и похоть, и жестокость,/ Чтобы он из жизни смерть извлёк,/ Отравляя жизненную стойкость"; "Потому, наверно, по судьбе/Я не шёл по правилам приказа" [14, с. 113].

Итак, поэт выводит на первое место в жизни, судьбе человека душу. Продолжает эту мысль Х. Тхазеплова послание "А. Урусмамбетову". Мысль о том, что душа должна "гореть" не нова в литературе. Но Х. Тхазеплов идёт дальше: не просто гореть призвана душа: "Я душу вверяю единству движенья..." И движенье это вверх, в "непроглядные дали", только возносясь туда, "душа... зовёт человека в глубины свои" [14, с. 153]. Такое отношение к миру и человеку даёт возможность поэту "обрести энергию жизни". Лирическому герою дано увидеть, как "открывалось и небо, очнулась душа". Она, душа, "Нутро озарила, устои круша" [14, с. 154]. Вера в светлые начала жизни, в духовность, в душу как мерило нравственных ценностей - вот жизненная позиция поэта. Также интересно обращение с пространственно - временными координатами. "Существенную взаимосвязь временных и пространственных отношений, художественно освоенных в литературе" [2, с. 121] М.М. Бахтин назвал хронотопом. Это формально-содержательная категория литературы. В литературно-художественном хронотопе имеет место слияние пространственных и временных примет в осмыслении и конкретном целом. "Время года здесь сгущается, уплотнятся, становится художественно-зримым; пространство же втягивается в движение времени, сюжета, истории. Приметы времени раскрываются в пространстве, и пространство осмысливается и измеряется временем. Этим пересечением рядов и слиянием примет характеризуется художественный хронотоп", - отмечает М.М. Бахтин [2, с. 122]. Именно хронотоп позволяет поэту добиваться убедительности своих стихов. Способ представления пространства и времени у Х. Тхазеплова "предельно приближен к естественному" [4, с. 50]. В нём не обострены, а напротив, размыты противопоставление верха и низа, внутреннего и внешнего, земного и небесного. Пространство проницаемо, открыто, причём не только для обзора близких и далёких предметов (их, предметов, как таковых вообще нет у Х. Тхазеплова), но и для времени: "Душа! А может, всё же/Ког-

да-то ты была звездою..." [14, с. 82].

Лирический герой постигает мир в единстве внешнего и внутреннего. Его взор простирается от границ Вселенной, от Бога до души: "Душа, возносясь/В непроглядные дали,/Зовёт человека/В глубины свои" [14, с. 153]. Только так, соединив микро- и макрокосм, можно постичь душу человека - уверен Х. Тхазеплов. У поэта (в рамках исследуемого концепта) отсутствует цвет. Возможно, указание на отсутствие цвета есть в понятии "чистота", с которым поэт связывает душу. "От души всё зло отводят/Ко всеобщей чистоте" [14, с. 147]. или "А на небе шёлковом и ясном/Чудеса небесные горят,/ И мечты в кораблике атласном/С Божьей Верой и с душой парят" [14, с. 138]. Цвет появляется лишь один раз: "Душа! А может, всё же/Когда-то ты была/Звездою голубою" [14, с. 82]. "Голубой" - символ чистоты, ясности. Автору, используя метафоры к образу "душа", удаётся выстроить такой метафорический ряд: душа - "порожденье природы", душа - "заря", душа - "Вселенский друг", душа - "берег", душа - "звезда". Этот метафорический ряд не только показывает механизм поиска поэтом смысла бытия, но и выражает его нравственную позицию, объединившую в концепте "душа" внутреннее и внешнее, микро- и макрокосм, те ценности, которые дороги поэту: вера, Бог, Россия. Таким образом, концепт "душа" становится образом мира Х. Тхазеплова.

Изучив образ "душа" в сборнике Х. Тхазеплова "Избранное", мы увидим, что поэтический образ мира есть всякий раз "отлёт" от его действительного образа, субъективная его модель. Но она возникает в сознании автора и воплощается в текст во имя приближения к реальности, в которой объективно присутствуют возможности, скрытые до поры от глаз и сердца свойства. Х. Тхазеплов ощущает единство всего, что живёт, дышит, происходит, проявляется. Крайние начала бытия - внутреннее и внешнее пространства, рациональное и иррациональное - всё стремится к синтезу через образ души. В тематике лирических произведений: философская, любовная, тема поэта и поэзии. Но в любой теме присутствует философичность. В жанровом отношении лирика в сборнике однородна: философские размышления и стихотворения-послания. Хронотоп поэта разомкнут. Огромность обозреваемого пространства не подавляет читателя, потому что оно близко благодаря соседству и сопряжённости великого и малого: души и Вселенной, отдельного человека и Бога. С точки зрения А. Блока, "есть как бы два пространства, одно - историческое, календарное, другое - неисчисляемое, музыкальное. Только первое время и первое пространство неизменно присутствует в цивилизованном сознании, во втором же мы живём тогда, когда... отдаёмся музыкальной волне" [9, с. 53].

Х. Тхазеплов обжил второе пространство и время. Его художественный мир через образ "душа" наполнился музыкой и ритмом идущего в ногу со временем. Он поэт мира, поэтому в его стихах так мало национального колорита. Даже отсутствие цвета с позиции символики вполне объяснимо: чистота в душе - соответствие высшему. Об этом свидетельствует и метафорический ряд, выстроенный поэтом. Х. Тхазеплов, используя многообразие лексических значений слова "душа", его символическое значение, создаёт посредством этого образа свой поэтический мир, в котором присутствуют не только традиционные образы - понятия: Душа, Бог, Россия, но и вторгаются новые слова... (см. разбор стихотворений) Через образ "душа" Х. Тхазеплову удалось показать единство всего сущего. Божественное присутствие в мире: неожиданные связи слов, выразительный синтаксис, который берет на себя роль изобразительно-выразительных средств, интонация взволнованности даёт возможность поэту не только поведать о красоте Божьего творения, о любви и страдании, о смерти и бессмертии, но и приблизить человека к Богу, отразить глубинную сущность своего времени. Но остаётся ещё "тайна" поэзии, то, что трудно поддаётся логическому объяснению, поэтому прав был Л.Н. Толстой, утверждая: "Самое важное в произведении искусства (а поэзия тоже такое произведение), чтобы оно имело нечто вроде фокуса, то есть чего-то такого, к чему сходятся все лучи и от чего исходят. И этот фокус должен быть недоступен полному объяснению словами. Тем важно хорошее произведение искусства, что основное его содержание во всей полноте может быть выражено только им" [3, с. 129].

Литература.

1. Аскольдов С.А. Концепт и слово // Русская словесность. От теории словесности к структуре текста. Антология. М., 1997.

2. Бахтин М.М. Литературно-критические статьи. М.: Художественная литература, 1986.

3. Гринберг И.Л. Лирическая поэзия. М.: Художественная литература, 1965.

4. Гуртуева Т.Б. Маленький человек с большой буквы. Поэзия Северного Кавказа в контексте постмодернизма. Нальчик: Эльбрус, 1994.

5. Гутов А. В поисках духовного / Ю. Лопусов. Масштаб личности / С. Дудченко. Четверть века дружбы / В. Кузьмин. Всегда в седле / А. Созаев. Пора зрелости // Литературная Кабардино-Балкария. 2003. № 2.

6. Керлот Х.Э. Словарь символов. М.: Наследие, 1994.

7. Лотман Ю.М. Анализ поэтического текста. М.: Просвещение, 1972.

8. Маковский М.М. Язык - миф - культура: символы жизни и жизнь символов. М.: Просвещение, 1996.

9. Налоев З.М. Послевоенная кабардинская поэзия. Нальчик: Эльбрус, 1970.

10. Ожегов С.И. Словарь русского языка. М.: Советская энциклопедия, 1973.

11. Пушкин А.С. Стихотворения. Поэмы. М.: Современник, 1974.

12. Степанов Ю.С. Изменчивый "Образ языка" в науке XX века // Язык и наука конца XX века. М.: 1995.

13. Трессидер Д. Словарь символов. М.: Прогресс, 2001.

14. Тхазеплов Х. Избранное. Нальчик: Эльбрус, 2004.

ШУСТОВА Е.С.

РОЛЬ МОНИТОРИНГА ПОКАЗАТЕЛЕЙ РАЗВИТИЯ РЕГИОНА В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЕГО ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Проблема обеспечения экономической безопасности существовала всегда, однако сегодня она приобрела особую остроту в связи с негативными последствиями реформирования экономики, дезинтеграцией в её реальном секторе, разрывом хозяйственных связей, разбалансированностью между добывающими и перерабатывающими производствами, а также разной степенью готовности регионов к функционированию в условиях рыночной экономики с учётом имеющихся у них потенциалов развития.

На современном этапе развития российской государственности важнейшее значение начинают приобретать региональные аспекты ее безопасности. Анализ ситуации показывает, что причины складывающихся угроз экономической безопасности страны имеют ярко выраженный региональный характер. Они регионально дифференцированы, будь то глубокий экономический спад или безработица, высокий уровень задолженности по заработной плате, пенсиям и социальным пособиям, низкая финансовая дисциплина, слабая защищенность отечественных товаропроизводителей и др. Положение усугубляется возрастающей дифференциацией экономического развития российских регионов и уровня жизни их населения.

В основе экономической безопасности региона, как категории, прежде всего, отражаются региональные интересы, среди которых: обеспечение и поддержание достойного уровня жизни населения, рациональное использование имеющегося экономического потенциала, реализация независимой региональной социально-экономической политики региона, сбалансированность и интегрированность в финансовую систему страны. А также необходимость их защиты от различного рода внутренних (возникающих в рамках региона) и внешних (со стороны проводимой экономической политики государства, администраций других регионов, иностранных государств) угроз при соблюдении баланса с общенациональными интересами.

Угрозы социально-экономической безопасности регионов представлены на рисунке 1.

Упреждение зарождающихся угроз является основным элементом в комплексе мер, формирующих систему экономической безопасности. В этой связи необходим мониторинг показателей развития региона, дающих сигналы, в случае необходимости, о корректировке курса в сторону улучшения на-званных показателей.

Мониторинг экономической безопасности региона в широком смысле заключается в сборе необходимых данных и их последующей аналитической обработке.

Одной из основных проблем при построении системы мониторинга является выбор необходимых макропоказателей, характеризующих социально-экономическое состояние региона. Выбор показателей осуществляется на основе структуры угроз экономической безопасности региона (см. рис. 2)

Рисунок 1 - Структура угроз экономической безопасности региона

Рисунок 2 - Структура угроз экономической безопасности региона[1, С. 256]

Каждый из основных индикаторов угроз экономической безопасности связан с оценкой ситуации в определенной сфере. Расчет показателей, рассматриваемых изолированно друг от друга, не позволяет получить объективную оценку. Только система показателей позволяет сделать выводы о реальной степени угрозы экономической безопасности. Показательно сопоставление показателей безопасности соседних регионов, а также муниципальных образований одного региона. Практика показывает, что нужно не просто определить чисто макроэкономические индикаторы, на которые трудно повлиять в оперативном порядке (их динамика складывается достаточно инерционно и под воздействием многих факторов, которые зачастую не поддаются влиянию). Целесообразно использовать индикаторы, которые поддаются воздействию со стороны органов власти, как в стратегическом, так и в тактическом плане. Выявляются критические точки и способы воздействия на них.

Критическая величина экономических показателей безопасности на определенной территории не всегда означает ситуацию полного краха социально-экономической сферы или отдельных ее областей. Прежде всего, она свидетельствует о необходимости оперативного вмешательства органов управления с целью изменения опасных тенденций.

По степени экономической значимости объекты экономики и инфраструктуры региона делятся на две категории:

- жизнеобеспечивающие, для которых необходим жесткий режим управления и планирования;
- для менее значимых, система регионального управления и планирования действует в отслеживающем режиме.

Отслеживание функционирования объектов осуществляется через индикаторы - параметры границ, в пределах которых система может устойчиво функционировать и развиваться.

Можно выделить следующие группы объектов для индикативного анализа экономической безопасности региона:

- показатели состояния инфраструктуры (динамика воспроизводства, работоспособность и степень изношенности, техническая аварийность, число объектов инфраструктуры на 10 000 человек и др.);
- демография, уровень и качество жизни (рождаемость и смертность, продолжительность жизни, заболеваемость; средняя и минимальная заработная плата и пенсии в сравнении с прожиточным минимумом; различие в уровне доходов между отдельными слоями населения; потребление важнейших видов продовольствия и обеспеченность товарами длительного пользования, преступность и др.);
- динамика занятости населения, в том числе по половозрастным и социальным группам населения;
- состояние финансово-бюджетной и кредитной системы, обеспеченность финансовыми и материальными ресурсами важнейших региональных нужд, обеспеченность ресурсами исполнения отдельных делегированных государственных полномочий;
- действенность системы государственной власти, механизмов правового и административного регулирования;
- состояние окружающей среды, экология.

Рассмотрим более подробно пороговые значения индикаторов уровня жизни населения как наиболее важные для регионального уровня управления. В этой области часто используются следующие показатели:

- доля в населении граждан, имеющих доходы ниже прожиточного минимума,
- средняя продолжительность жизни,
- разрыв между доходами 10% самых высокодоходных и 10% самых низкодоходных групп населения;
- уровень рождаемости;
- уровень смертности и заболеваемости от различных причин,
- сопоставление средней заработной платы и пенсии в данном муни-ципальном образовании с прожиточным минимумом в соседних муниципальных образованиях;
- уровень безработицы;
- уровень обеспеченности различными товарами длительного пользования;
- уровень преступности.

При расчете показателей дохода следует учитывать, что эти данные часто несколько занижены, так как рассчитываются только на основе денеж-ных доходов населения без учета натуральных доходов от собственных подсобных хозяйств и без учета бесплатных благ и услуг, получаемых населением. Кроме того, не учитываются многие перераспределяющие потоки. В частности, доходы от неформальной, нерегистрируемой занятости, от безвозездной помощи родственников друг другу. В результате этой деятельности населения происходит перелив доходов от одной группы населения к другой.

Однако это не снимает остроту проблемы с позиции угрозы безопасности. Дело в том, что величина прожиточного минимума установлена на таком низком уровне, что пороговым значением по этому индикатору должно было бы быть отсутствие граждан, имеющих доходы ниже данного уровня. Что касается разрыва в доходах между высоко- и низкодоходными слоями населения, то пороговое значение по этому индикатору в России предварительно определяется на уровне, обычно принимаемом в развитых зарубежных странах, где разрыв в 8 раз не вызывает социальных конфликтов. Однако население России привыкло к разрыву в доходах максимум в 4-5 раз. Поэтому по возможности следует принимать более жесткие параметры пороговых значений по данному индикатору.

Важно подчеркнуть, что наивысшая степень безопасности достигается при условии, что весь

комплекс показателей находится в пределах допустимых границ своих пороговых значений, а пороговые значения одних показателей достигаются не в ущерб другим.

Оценка интегрального показателя уровня экономической безопасности осуществляется преимущественно в виде табличного сопоставления основных экономических показателей регионального образования с их пороговы-ми значениями. (см. табл. 1)

Таблица 1 - Оценка интегрального показателя уровня экономической безопасности в регионе

Показатель безопасности	Критический показатель	Фактический показатель за 2001 г.	Прогнозный показатель на 2002 г.
Уровень безработицы	15%	14%	12%
Износ инфраструктуры и др.	70%	85%	90%

Порядок использования пороговых значений в самом общем виде представляется следующим. Органы исполнительной власти разрабатывают прогнозы социально-экономического развития на определенный период, проекты бюджета. Прежде всего, следует установить, что в этих документах обя-зательно должны содержаться показатели, характеризующие степень экономической безопасности региона. В документах должно приводиться сопоставление прогнозируемых показателей социально-экономического развития и бюджета с их пороговыми значениями. Проекты всех наиболее важных решений по экономическим вопросам также должны проходить проверку на предмет соответствия пороговым значениям безопасности.

Следует отметить, что более показательным и удобным в использовании является функциональный анализ уровня экономической безопасности. Такой анализ позволяет выявить недостатки и резервы реализуемого комплекса мер по обеспечению каждой из функциональных составляющих экономической безопасности и безопасности территории в целом, а также дать возможность скорректировать функциональную систему обеспечения его экономической безопасности.

Возможный алгоритм анализа:

1.Определение структуры негативных воздействий по каждой функциональной составляющей экономической безопасности территории. Разделение объективных и субъективных негативных воздействий.

2.Оценивается вероятность наступления отдельных негативных воздействий, а также ущерб в случае их наступления с тем, чтобы оценить вероятный размер ущерба.

3.Формируется список мер, которые были предприняты к моменту проведения оценки уровня его экономической безопасности для устранения влияния негативных воздействий. Такие списки мер формируются по каждой из функциональных составляющих и по каждому негативному воздействию внутри каждой составляющей. Если в прошлом были приняты какие-либо превентивные меры по предупреждению определенных негативных воздействий, их также необходимо включить в список мер, даже если ожидавшиеся негативные воздействия так и не имели места.

4.Оценка эффективности принятых мер с точки зрения нейтрализации конкретных негативных воздействий по каждой из функциональных составляющих экономической безопасности. Оценка эффективности принятых мер может производиться экспертами, проводящими общую оценку экономической безопасности данной территории или специально приглашенными лишь для этой цели, на основании оценки отношения экономического эффекта, полученного от реализации оцениваемых мер, предотвращенного с помощью этих мер возможного ущерба к совокупным затратам на реализацию комплекса мер и стоимости понесенного ущерба по функциональной составляющей.

5.Определение причин недостаточной эффективности мер, принятых для устранения уже имеющихся негативных воздействий и предотвращения возможных, а также определение ответственных за низкую эффективность реализации принятых мер.

6.Выработка рекомендаций по устранению и предупреждению негативных воздействий.

7.Оценка стоимости каждой из предлагаемых мер по устранению негативных воздействий и определение исполнителей, ответственных за реализацию предлагаемых мер.

Актуален вопрос о величине удельного веса каждой из составляющих безопасности при их аг-

регировании. Если какие - либо показатели линейно или нелинейно зависят друг от друга, то в информационной системе присутствует ненужная информация, искажающая результаты анализа, прогнозирования и, как следствие, результаты планирования. Поэтому необходим множественный анализ всей совокупности заданных показателей.

Таблица 2 - Множественный анализ индикаторов экономической безопасности региона

Функциональная составляющая безопасности	Ожидаемый ущерб	Предотвращенный ущерб	Реализовавшийся ущерб	Удельный вес
Экологическая	800	100	300	15%
Информационная	300	100	160	8%
Финансовая	1500	500	400	20%
и т.д.				57 %
Общий ущерб				100%

Для выделения наиболее важных направлений можно применять расчет удельного веса отдельных составляющих безопасности в общем ущербе.

Представительный орган принимает решение о том, какие негативные воздействия следует уменьшить в первую очередь. Соответственно, в случае, если негативные воздействия нельзя преодолеть с помощью законодательных мер, соответствующим исполнительным органам власти дается задание разработать и представить на рассмотрение данные в соответствии с требованиями алгоритма анализа.

Таблица 3 - Пример анализа экономической безопасности, представляемый в представительный орган власти

Название прогнозируемого негативного воздействия	Вероятность	Оцениваемый ущерб	Вероятный ущерб (2*3)
Авария на трубопроводе	30%	1 000 тыс. руб.	300 тыс. руб.
Перебои в поставке определенного жизненно важного товара	50%	700 тыс. руб.	350 тыс. руб.
Хищения цветных металлов	90%	500 тыс. руб.	450 тыс. руб.
И так далее			

На основе данных анализа представительный орган власти может принять решения о финансировании целевых программ по обеспечению экономической безопасности.

Создание карт функционального анализа позволяет решать одновре-менно целую совокупность важнейших проблем обеспечения экономической безопасности. Оценивая значения финансовых параметров ущербов от ожидавшихся, реализовавшихся и предотвращенных негативных воздействий, можно получить достоверное представление о масштабах потенциального, предотвращенного и понесенного ущерба от совокупности негативных воздействий на его экономическую безопасность. Также через анализ удельных весов функциональных ущербов в совокупном ущербе можно достаточно точно оценить значимость функциональных составляющих экономической безопасности.

Расчет удельных весов функциональных составляющих экономической безопасности на основе анализа ущербов позволяет определить однородный параметр исследования, трудноизмеримый другими способами функциональных составляющих экономической безопасности, и поэтому этот метод

является весьма эффективным при решении проблемы оценки функциональных составляющих экономической безопасности.

Современные информационные технологии позволяют формировать модели управляемых систем с учетом не только значений входных ретроспективных данных, но и с учетом структуры взаимодействия этих данных в конкретном экономическом процессе. Существуют возможности вариантного моделирования с учетом нелинейных взаимосвязей, восприятие искаженных входных данных, способность к оперативному уточнению сформированной модели управляемого процесса при дополнении необходимой информации.

Приоритетными задачами региональной политики, направленной на повышение экономической безопасности регионов, в настоящее время являются:

- поддержка жизненно важных для населения региона предприятий и объектов инфраструктуры;

- обеспечение условий для нормальной жизнедеятельности населения;

- оказание содействия преимущественному развитию предприятий наиболее прибыльных и перспективных на данный период, а также предприятий, имеющих долгосрочные экономические преимущества в общей системе территориального разделения труда;

- развитие региональной инфраструктуры.

Автоматизированная система мониторинга экономической безопасности должна состоять, как минимум, из следующих подсистем и модулей:

1. Подсистема сбора и обработки данных.

Входными данными для подсистемы выступают массивы информации, содержащие в себе различные финансовые отчеты, результаты социологических опросов, рейтингов и прочие необходимые данные. Модуль трансформации данных по определенным алгоритмам переносит эти "сырые" данные в единое хранилище. Хранилище данных здесь понимается в терминах технологии OLAP.[2, С. 268]

2. Подсистема аналитической обработки данных.

Решает широкий круг вопросов в части аналитической обработки и оценки состояния региона с использованием различных OLAP-средств, методов статистического и разведочного анализа данных. На вход подсистемы поступает информация из хранилища данных. Подсистема аналитической обработки может содержать в себе цифровые интерфейсы для доступа сторонних аналитиков и экспертов к хранилищу данных, при этом должно осуществляться разграничение доступа субъектов к информации в хранилище данных.

В настоящее время достаточно перспективным направлением является использование ситуационного анализа и ситуационных центров в задачах мониторинга сложных социально-экономических систем и прогнозирования их развития. Ситуационный центр - это программно-аппаратный комплекс, осуществляющий адекватное представление оперативной информации из хранилища данных и позволяющий на основе модели системы осуществлять прогнозирование ситуаций. Для целей ситуационного анализа необходимо построить адекватную математическую модель поведения системы. Данная задача достаточно сложна, требует детальных научных изысканий на стыке математического анализа и эконометрики.

Кроме ситуационного анализа данных в сложных системах различной природы, в том числе и социально-экономических системах, возможно использование методов морфологического анализа. Данный метод при корректном ранжировании результатов расстановки весов может достаточно адекватно отражать динамику сложной системы и позволяет оценивать состояние системы на временных срезах.

Рассмотрим некоторые критериальные оценки социально-экономического состояния региона, построенные на основе методов морфологического анализа.

Дельта-оценка безопасности формируется на основе сравнения текущих значений макропоказателей W_i с их пороговыми значениями W_i^*. При этом учитываются веса макропоказателей - λ_i, учитывающие степень влияния конкретного макропоказателя на экономическую безопасность региона. Дельта-оценка социально-экономического состояния региона ψ определяется выражением:

$$\psi = \sum_{i \in (1,N)} \lambda_i \sigma \left(W_i, W_i^* \right),$$

где $\sigma\left(W_i, W_i^*\right)$ - степень отклонения макропоказателя от порога.

Оценка стабильности региона характеризует текущее состояние устойчивости региона к изменением макропоказателей. Вектор оценок ущерба $\bar{V}$ определяется выражением:

$$\bar{V} = \left\{ \sum_{i \in (1,N)} \lambda_i v_{i,j} \right\},$$

где $v_{i,j}$ - оценка величины регионального ущерба при единичном увеличении W_i и одновременном единичном уменьшенииW_j

Таким образом, можно сделать вывод, что важную роль в предупреждение возникающих угроз в регионе играет мониторинг экономической безо-пасности региона. Одной из основных проблем при построении системы мониторинга является выбор необходимых макропоказателей, характеризующих социально-экономическое состояние региона. Выбор показателей осуществляется на основе структуры угроз экономической безопасности региона. Каждый из основных индикаторов угроз экономической безопасности связан с оценкой ситуации в определенной сфере. Расчет показателей, рассматриваемых изолированно друг от друга, не позволяет получить объективную оценку. Только система показателей позволяет сделать выводы о реальной степени угрозы экономической безопасности.

Наиболее эффективными методами диагностики кризисных ситуаций в регионе являются: оценка интегрального показателя уровня экономической безопасности, функциональный анализ уровня экономической безопасности, ситуационный анализ, морфологический анализ. Современные информационные технологии позволяют применять автоматизированную систему мониторинга экономической безопасности.

Литература

Голубцов А.Н., Зобнев А.В., Мацур С.В., Соганов С.В. Обработка данных в задаче мониторинга экономической безопасности региона//Труды научной конференции по радиофизике, ННГУ, 2004.

Елманов Н., Федоров А. Введение в OLAP-технологии Microsoft. - М.: Диалог-Мифи, 2002.

ТУМЕНОВА С.А. ТУМЕНОВ М.В.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОГО РЕКРЕАЦИОННО-ТУРИСТИЧЕСКОГО ПРОДУКТА РЕГИОНА

Необходимым условием эффективного использования рекреационного потенциала региона является применение адекватных современным условиям технологий производства компонентов совокупного рекреационного продукта, его продвижения и обращения, а так же управления данными процессами.

Принимая во внимание, что рекреационно-туристический продукт как совокупность сложных разнородных элементов, характеризующаяся различными аттрактивными ресурсами, институциональными, политическими, организационно-административными, социально-демографическими факторами, в каждом конкретном регионе своеобразен, важно отметить, что достижение определенного уровня его конкурентоспособности, можно рассматривать в качестве цели функционирования региональных рекреационных систем (РРС). Под конкурентоспособностью рекреационно-туристического продукта, понимается его способность обеспечивать относительно высокую доходность на вложенный капитал при устойчивом использовании ресурсов, постоянной ориентации на изменяющий спрос, сохранение и улучшение позиций на рынке относительно конкурентов. Потребительским свойствам конкурентоспособного рекреационного продукта должны быть характерны такие качества как: обоснованность, надежность, эффективность, целостность, полезность, простота в эксплуатации, ясность, гибкость [2, с. 98].

На рисунке 1 представлена классификация основных факторов, определяющих конкурентоспособность рекреационно-туристического продукта определенной дестинации (территория рекреаци-

онно-туристической привлекательности).

Рис. 1. Факторы, определяющие конкурентоспособность рекреационно-туристического продукта дестинации

Факторы внешней среды предприятий представлены рыночно-конкурентными, технологическими, природно-климатическими, историко-культурными, правовыми, международными и другими условиями конкурен-тоспособности продукта (макроуровень), а также поставщиками, конкурентами, потребителями и посредниками (микроуровень). Элементы внешнего окружения предприятий рекреационной сферы, наряду с совокупностью параметров внутренней среды являясь в равной мере обусловливающими усло-виями общего преставления о факторах конкурентоспособности дестинации в целом, могут быть охарактеризованы как объективные условия конкурентоспособности продукта. При этом такие существенные факторы как социальные, международные, политические возможно причислить как к субъективным факторам, так и к объективным, подразделяя их на управляемые, частично управляемые и неуправляемые. Поскольку рекреационно-туристический продукт является комплексной категорией, можно предположить, что уровень его конкурентоспособности складывается из индивидуального качества его составляющих, формируемого под влиянием факторов, приведенных нами на рисунке 1. Причем степень участия каждого параметра в рекреационно-туристическом продукте и уровень его воздействия на кон-курентоспособность могут быть различными.

В контексте изложенного рекреационно-туристическую систему целесообразно рассматривать как совокупность упорядоченных компонентов, функ-ционирование которых предопределяют установки на достижение максимально возможного уровня конкурентоспособности рекреационного продукта. Также заданное положение обуславливает необходимость использования системного подхода к процессам формирования и реализации регионального рекреационно-туристического продукта.

На рисунке 2 представлена система и соответствующие подсистемы процесса разработки и реализации конкурентоспособного рекреационно-туристического продута РРС.

Процесс формирования конкурентоспособного рекреационно-туристического продукта включает

ряд подсистем: маркетинг; природно-рекреационный потенциал; культурно-историческое наследие; объекты инфраструктуры; кадровый потенциал; рекреационные организации; финансовая подсистема; нормативно-правовая подсистема; статистики и мониторинг; управленческие воздействия.

Рассматривая подсистему "Маркетинг", необходимо отметить, что она, являясь базовой в системе формирования конкурентоспособного рекреационно-туристического продукта, состоит из совокупности подсистем следующего уровня, объединенных целью формирования рекреационного продукта с ориентацией на изучение рынка и максимальное удовлетворение запросов потребителей.

Рис.2. Система формирования конкурентоспособного рекреационно-туристического продута дестинации

Подсистема "Маркетинг" определяет:

" требования к использованию и/или развитию ресурсных подсистем в соответствии с тенденциями спроса и конкуренции;

" условия формирования рекреационно-туристического продукта для производителей;

" размеры финансовых потребностей для реализации маркетинговых исследований, улучшения инфраструктуры рекреации и кадрового потенциала;

" приоритетные формы регионального рекреационно-туристического продукта из множества возможных на данной территории;

" направления работ по совершенствованию нормативно-правовой базы, регулирующей рекреационную деятельность;

" информационное содержание подсистем мониторинга и статистики;

" возможности использования обновляемой информации об изменениях внутренней и внешней среды для своевременных управленческих решений в сфере регулирования процесса формирования рекреационного продукта [3, с. 124].

Подсистема "Природно-рекреационный потенциал", представленная привлекательными природными ресурсами, ландшафтами, биоклиматиче-скими и иными условиями, рассматривается, как первоначальная основа развития рекреации и туризма.

Подсистема "Культурно-историческое наследие" - объекты материальной и духовной культуры, являющиеся важной частью туристических ресурсов, формируют историко-культурный потенциал региона и выступают основой познавательного туризма. С ростом уровня образования и познавательной потребности населения эти ресурсы приобретают все большее значение.

Следующая подсистема объединяет объекты рекреационной инфраструктуры - совокупности объектов, сооружений, конструкций рекреационной отрасли. Конкурентоспособность туристского региона во многом зависит от того, на сколько эффективно осуществляется взаимодействие социальной, производственной и рыночной инфраструктур.

"Кадровый потенциал" как подсистема представляет собой совокупность групп и подгрупп туристских кадров, занятых в разнообразных организациях, связанных с рекреационной деятельностью, а также учебные заведения, занимающиеся подготовкой и переподготовкой кадров для сферы туризма. Профессионально-квалификационные изменения в структуре туристических кадров, направленность их подготовки и переподготовки задаются временными горизонтами, связанными с формированием различных видов конкурентоспособного рекреационно-туристического продукта.

Подсистема "Рекреационные организации", представленная предпри-ятиями и фирмами различных форм собственности и разной организационной структурой управления, связанных с формированием рекреационно-туристического продукта, определяют его характеристики, разрабатывают туристическую политику, подчиняясь целевой установке функционирования рекреационной зоны - формированию и реализации конкурентоспособного рекреационно-туристического продукта.

"Финансовая подсистема" предполагает взаимодействие различных агентов сферы рекреации, взаимоотношения между которыми опосредуются движением финансовых ресурсов, специфика существования и движения ко-торых зависит от природы организаций, участвующих в формировании рекреационно-туристического продукта.

Подсистема "Нормативно-правовая база" представляя собой, совокуп-ность различных нормативных актов и других положений, регламентирующих параметры формирования качественных характеристик рекреационно-туристического продукта, определяет уровень конкурентоспособности рекреационного продукта дестинации в аспекте различных сегментов потреби-телей рекреационно-туристских услуг.

Подсистема "Статистика и мониторинг" позволяя, количественно оценить состояние различных элементов сферы рекреации в соответствии со сформированными критериями, дает возможность получить информацию для прогнозирования жизненного цикла регионального рекреационно-туристического продукта. Объектами учета и контроля выступают потребители рекреационно-туристических услуг, различного рода организации, муниципальные образования и дестинация в целом.

Подсистема "Управленческие воздействия" - совокупность принципов, методов, форм и средств воздействия на субъекты, связанные с формированием конкурентоспособного рекреационно-туристического продукта. Механизм этого воздействия должен обеспечивать гибкое регулирование процессов формирования рекреационно-туристического продукта с учетом изменений внешней и внутренней среды дестинации. К основным принципам можно отнести принцип партнерства, субсидиарности, мобильности и адаптивности, а также выделенной компетентности. [2, с 72].

Реализация рекреационно-туристического продукта РРС также рассматривается нами как системный процесс, состоящий из подсистем: рекреационные организации; статистика и мониторинг; виды рекреационного продукта; маркетинг; взаимоотношения и занятость; подсистема безопасность; управленческие воздействия. При этом характер процесса реализации рекреационного продукта может служить позитивным или негативным компо-нентом конкурентоспособности рекреационной системы.

В связи с реализацией рекреационного продукта также выделяются подсистемы "Статистика и

мониторинг" и "Виды рекреационного продукта". Функционирование этих подсистем связано с обработкой специфической информации, показывающей проблемы, возникающие в процессе доведения рекреационно-туристического продукта до конечного потребителя.

В системе реализации конкурентоспособного рекреационно-туристического продукта РТС подсистема "Маркетинг" является совокупностью элементов деятельности по продвижению рекреационного продукта на основе воздействия на спрос о стимулирования сбыта рекреационного продукта. Она включает в себя такие элементы как: формирование сбытовой сети, рекламу, стимулирование продаж, паблик-рилейнз.

Особое место отводится подсистеме "Взаимоотношения и занятость", которая характеризует особенности труда и занятости, в значительной степе-ни, влияющие на уровень конкурентоспособности рекреационного продукта. Специфическим элементом данной подсистемы является гостеприимство со стороны местного населения, что позволяет формировать позитивные впечатления у рекреантов, рассматриваемые как неформальный элемент специфической "рекламной деятельности". Достаточно сложным элементом данной подсистемы является профессиональная деятельность служащих рекреационных организаций по мотивации позитивного поведения самих клиентов в процессе обслуживания.

Подсистема "Безопасность" является совокупностью разнообразных элементов, связанных с механизмом нивелирования различных рисков (природных, антропогенных, криминогенных и др.) пребывания на рекреационно-туристических объектах.

Роль и место подсистемы "Управленческие воздействия" аналогичны тем, что характерны для соответствующей подсистемы в сфере формирования конкурентоспособного рекреационно-туристического продукта РРС, но непосредственная цель этой подсистемы при реализации рекреационного продукта состоит в получении возможно больших доходов от предоставления рекреационного продукта в рамках отношения "цена - качество".

Связующей подсистемой процессов формирования и реализации рекреационного продукта выступает потребительский рынок, состояние которого меняется под воздействием внутренней и внешней среды.

ЛИТРАТУРА:

1.Стаханов В.Н., Стаханов Д.В. Маркетинг сферы услуг: Учебное пособие. - М.: 2001. - 296 с.

2.Квартальнов В. А. Теория и практика туризма. - М.: Финансы и статистика, 2003. - 163 с.

3.Янкевич В.С., Безрукова Н.Л. Маркетинг в гостиничной индустрии и туризме: рос-сийский и международный опыт. / Под ред. В.С. Янкевича. - М.: Финансы и стати-стика, 2003. - 416с.

БЕЛКИНА Е.Н., СКОМОРОЩЕНКО А.А., СКРЕБЦОВА Т.В.

МЕТОДИКА РАСЧЕТА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО ДОХОДА СЕЛЬСКИХ ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

Понадобились годы экономических реформ в России, практическое внедрение рыночных условий хозяйствования, детальное изучение опыта развитых стран, чтобы понять: бизнес - это дело, без которого невозможен прогресс, особенно в аграрной сфере.

Предпринимательство может обеспечить реализацию основной цели - получение стабильного и оптимального размера дохода, если основные функции менеджмента (планирование, организация, оперативное управление, экономический контроль) будут ориентированы на стратегию развития, постоянные изменения внутри хозяйствующих структур, адаптацию к условиям бизнес-пространства. Предпринимательство требует менеджмента инноваций и риска.

Бизнес часто определяют как деятельность, направленную на извлечение дохода и прибыли. Однако добиться высоких показателей далеко не просто, для этого от предпринимателя требуются личные деловые качества, инициатива, поиск, высокий уровень самостоятельности и ответственности, знание правовых, экономических и финансовых основ рыночной экономики.

Целью предпринимательской активности в сельском хозяйстве является удовлетворение потребностей покупателя, и предложение рынку такого товара или услуги, на которые возникает спрос, и которые приносят предпринимателю прибыль. Однако получение прибыли свойственно не только

предпринимательской, но и многим другим видам экономической активности. В этой связи считаем важным выделение такой экономической категории, как предпринимательская прибыль, или предпринимательский доход. Размер предпринимательского дохода зависит от умения предпринимателя использовать в работе нововведения, идти на риск, а так же от способности к принятию решений.

Мы согласны с мнением Н.А. Попова, В.Р. Захарьина и других ученых, которые под предпринимательским доходом понимают, прежде всего, дополнительный доход от управления; излишек, получаемый предпринимателем благодаря особому умению анализировать и по новому комбинировать факторы производства в зависимости от внешних условий. Предпринимательство характеризуется наличием инновационных моментов: внедрением новой системы управления производством и качеством продукции, организации производства или новых технологий, более совершенной агротехники или способов содержания скота.

Следовательно, прибыль предпринимателя складывается из обычной прибыли делового человека и излишка над обычной прибылью (предпринимательского дохода) - формой общественного вознаграждения за проявленный инновационный подход, новаторство в производстве. Для определения размера предпринимательского дохода в сфере агробизнеса мы предлагаем рассматривать совокупность факторов производства составляющих основу рыночной экономики, а именно: труд, капитал, предпринимательская способность, земля.

Трудовые ресурсы - социально-экономическая категория, характеризующая потенциальные запасы труда, которыми располагает общество на данном этапе своего развития, и отношения, складывающиеся в процессе их воспроизводства. Труд - целесообразная деятельность человека, с помощью которой он преобразует природу и приспосабливает ее для удовлетворения своих потребностей (Т - затраты на заработную плату работников).

Капитал - созданные человеком ресурсы, используемые для производства товаров и услуг, товары которые непосредственно не удовлетворяют потребности человека, инвестиционные товары, средства производства (К - затраты по основным и оборотным средствам, в нашем случае: семена, удобрения, основные фонды (машины и оборудование), ГСМ, прочие затраты).

Выше мы уже отмечали, что при ведении предпринимательского бизнеса важную роль играет предпринимательская способность. Предпринимательская способность - способность человека использовать определенное сочетание ресурсов для производства товара, принимать последовательные решения, создавать новшества и идти на риск.

Земля - природные ресурсы, которые используются для производства сельскохозяйственной продукции. Земля в сельском хозяйстве функционирует в качестве предмета труда, когда человек, обрабатывая почву, создает благоприятные условия для получения урожая. (З - годовой доход относящийся к земельному участку).

Таким образом, при ведении аграрного бизнеса получается некая величина - "экономическая прибыль", идущая на расширенное производство. Но в нашем случае очень трудно выделить ее отдельной строкой, поэтому проведем оценку деятельности сельскохозяйственного товаропроизводителя с ограничением, подразумевающим, что экономическая прибыль состоит из дохода предпринимателя и дохода относимого к земле.

Для построения модели расчета предпринимательского дохода нами выбрано ЗАО "Бари - ПМО", среднее по размерам хозяйство Тихорецкого района Краснодарского края, специализирующееся на выращивании зерновых культур. Рассмотрим основные этапы формирования предпринимательского дохода, как показателя экономической эффективности субъектов предпринимательства, занимающихся производством зерновых.

На первом этапе определяем средневзвешенную среднегодовую урожайность зерновых культур (в весе после доработки) за отчетный период. После этого находим выручку от реализации продукции применительно к установленному интервалу по урожайности.

На втором этапе определяем затраты на труд, капитал и доход предпринимателя.

Затраты на труд и капитал в совокупности представляют структуру себестоимости (Сс = Т + К). В дальнейших расчетах используем среднюю себестоимость 1 ц зерновых по хозяйству.

Выручка от реализации зерновых представляет собой следующее уравнение с двумя неизвестными (Д и ЧОД):

ВР = Сс + Д + ЧОД,

где ВР - выручка от реализации 1 ц продукции, руб.;

Сс - себестоимость 1 ц зерновых, руб.;

Д - доход предпринимателя с 1 ц зерновых, руб.;

ЧОД - годовой доход, относящийся к земельному участку, руб.;

Для дальнейших расчетов воспользуемся одним из методов построения нормы дохода - методом кумулятивного построения, аналогично ставке дисконтирования. При данном подходе за основу берется безрисковая норма дохода, к которой добавляется норма дохода за риск инвестирования в рассматриваемый сектор рынка, способность предприятия генерировать прибыль, премия за риск управления:

1) В настоящей работе были использованы показатели по безрисковым операциям в РФ. Как показатель доходности безрисковых операций выбрана годовая ставка по рублевым вкладам в Сберегательном банке России, которая на момент расчетов составила 8%.

2) При инвестировании капитала в бизнес часть риска можно переложить на страховые компании. Размер поправки на риск определялся как размер страховых начислений за страховку предпринимательской деятельности в наиболее надежных страховых компаниях Краснодарского края. Средние действующие ставки в таких страховых компаниях составляют 3%.

3)Большое значение для успешного развития бизнеса имеет способность предприятия генерировать прибыль. Чем выше прибыль по сравнению со среднеотраслевыми значениями, тем больше компания привлекательна для инвестора. Однако, высоких прибылей не всегда достаточно для привлекательности. Не меньше высокой рентабельности инвесторы ценят стабильность дохода, возможность спрогнозировать его заранее. Если сельскохозяйственная организация отвечает и этому требованию, то инвестор не нуждается в дополнительных стимулах. Поскольку на момент оценки предприятие является рентабельным, то премия за риск равна 1 %.

4) Качество управления находит свое отражение во всех сферах существования предприятия. В определенном смысле организация есть то, что сделало с ней управление. То есть текущее состояние предприятия, и перспективы его развития во многом предопределены качеством управления. Поскольку ЗАО "Бари - ПМО" находится в стабильном финансовом положении, то премию за риск целесообразно взять минимальную - 1%.

Тогда норма дохода предпринимателя составит 8% + 3% + 1% + 1% = 13%

$$Д = \frac{\&}{(1+0,13)} - Сс\ 1ц\ ,$$

где Д - доход предпринимателя с 1 ц зерновых, руб.;

Ц - цена реализации 1 ц. зерновых, руб.;

Сс 1ц - себестоимость 1 ц зерновых, руб.;

После этого определяем общие затраты на производство и прибыль предпринимателя (Зобщ), приходящиеся на 1 га зерновых (за исключением дохода относящегося к земле).

Зобщ = ПД + Ст,

где ПД - доход предпринимателя с 1 га посевов зерновых;

Ст - себестоимость 1 га посевов зерновых, руб.

На третьем этапе рассчитаем годовой доход, относящийся к земельному участку:

ЧОД = ВР - Зобщ,

где ВР - выручка от реализации зерна с 1 га посевной площади, руб.

Отметим, что все эти факторы являются главными для определения величины предпринимательского дохода. Но основным фактором, влияющим на его величину, является урожайность и плодородие почвы. Следовательно, для увеличения предпринимательского дохода целесообразно повысить урожайность зерновых. Принимая во внимание, что все вышеперечисленные факторы являются определяющими при расчете предпринимательского дохода, нами был введен "коэффициент коммерческой привлекательности", основанный на соотношении уровня цен и себестоимости.

По оценкам ученых Краснодарского НИИСХ им. П.П. Лукьяненко максимальная урожайность зерновых, которую реально можно получить на Кубанской земле 90 ц/га. Тогда дополнительную урожайность зерновых культур (N) рассчитаем как разницу между предельной (максимально возможной урожайностью) и средней урожайностью:

N = 90 - 49,9 = 40,1 ц/га

Коэффициент коммерческой привлекательности (К) составит:

К = (40,1 х 133,9 + 1707,06) / 1707,06 = 4

Реальная дополнительная урожайность для данного хозяйства (n):

n = 1707,06 х (4 - 1) / 133,9 = 38,2 ц/га,

Предельная урожайность: 49,9 ц/га + 38,2 ц/га = 88,1 ц/га,

тогда выручка от реализации зерна составит:

ВР = 88,1 ц/га х 297,35 руб = 26196,54 руб/га

Себестоимость произведенного зерна:

Ст = 88,1 ц/га х 133,9 руб = 11796,59 руб/га

Доход предпринимателя в данном случае составит:

ПД = 88,1 ц/га х 129,24 руб = 11386,04 руб/га

Таким образом, предельная урожайность для ЗАО "Бари - ПМО" будет составлять 88,1 ц/га, а доход предпринимателя в данном случае достигнет 11386,04 рублей с гектара. Годовой доход, относящийся к земельному участку, рассчитаем по остаточному принципу, т.е. как разницу между выручкой от реализации, себестоимостью и доходом предпринимателя. Соответственно, годовой доход, относящийся к земельному участку составит 3013,91 рублей с гектара посевной площади.

Предложенная нами методика расчета предпринимательского дохода позволит, на наш взгляд не только оценить предпринимателю результат реализации своих способностей, но и определить, какую величину дохода он может получить в будущем.

На современном этапе развития предпринимательства в агропромышленном комплексе особо актуальной становится проблема оценки земельных ресурсов, в том числе на основе расчета предпринимательского дохода.

Предложенные нами показатели расчета прогнозируемого предпринимательского дохода, считаем целесообразным, применить их и при оценке величины рыночной стоимости земельных угодий. Для этого мы рассчитали предпринимательский доход по сельскохозяйственным предприятиям Кавказского района Краснодарского края (по данным 2004 года) (таблица 1). При определении рыночной стоимости земли мы использовали средние цены реализации и среднюю себестоимость зерновых культур произведенных и реализованных предпринимателями. В расчете стоимости земли нами была использована величина коэффициента капитализации, которая определена методом кумулятивного построения в размере 18 % (8%+5%+5%):

а) за безрисковую выбрана ставка по рублевым вкладам Сберегательного банка России, которая на момент расчетов составила 8%.

б) поправка на риск или страновой риск - риск вложения средств в недвижимость под юрисдикцией страны, в которой имеется достаточно большая вероятность возникновения форс-мажорных обстоятельств из-за недостаточного устойчивого социально-экономического и политического положения составляет 5%.

в) риск ликвидности, связанный с возможностью возникновения потерь при реализации земельного участка 5%.

Итак, коэффициент капитализации сложился из безрисковой ставки 8 %, поправки на риск вложения средств в недвижимость 5%, и поправки на риск ликвидности 5% .

Определен коэффициент коммерческой привлекательности для каждого хозяйства, но так как расчет рыночной стоимости земель сельскохозяйственного назначения будет произведен для всех сельхозугодий Кавказского района, считаем целесообразным применить в расчете средний коэффициент коммерческой привлекательности равный 8.

Коэффициент коммерческой привлекательности рассчитан по ранее представленной формуле. Предельная допустимая урожайность зерновых культур, которая может быть получена предпринимателями в данном районе, составляет 90 ц/га.

Полученные результаты рыночной стоимости земли сельскохозяйственных организаций Кавказского района мы сравнили с данными государственной кадастровой оценки сельхозугодий проведенной Краснодарским краевым агентством государственной оценки земли по единой общероссийской методике (таблица 2). Результат государственной кадастровой оценки утвержден постановлением главы Кавказского района Краснодарского края №677 от 19.04.2002г. [1].

Из полученных данных видно, что результаты рыночной оценки сельхозугодий по предлагаемой нами методике в некоторых случаях не совпадают с кадастровой оценкой земель. Это объясняется тем, что в методике был применен коэффициент коммерческой привлекательности, рассчитанный

на основе себестоимости продукции, цен реализации, и урожайности зерновых культур. Поэтому в тех хозяйствах (ЗАО "М. Горький", ЗАО "Виктория", СПК "Лосево") где наблюдается снижение урожайности, рост себестоимости, а цены реализации остаются низкими, величина коммерческой привлекательности невысокая, следовательно, и стоимость сельскохозяйственных земель меньше.

Таблица 1

Расчет прогнозируемого предпринимательского дохода субъектов аграрного бизнеса

Хозяйства района	Средняя урожайность по хозяйству, ц/га	Средняя цена реализации зерновых по району, руб/ц	Выручка от реализации зерна с 1 га, руб	Средняя себестоимость зерна по району руб/ц	Норма дохода предпринимателя, %	Доход предпринимателя, руб./ц	Доход предпринимателя, руб./га	Годовой доход относящийся к земельному участку руб./га	Коэффициент капитализации	Средний коэффициент коммерческой привлекательности	Рыночная цена земельного участка, руб/ га
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
СПК Восток	51,1	251,6	12856,8	148,2	13,0	74,5	3807,0	1476,8	0,18	8	65635,2
ЗАО Рассвет	49,9	251,6	12554,8	148,2	13,0	74,5	3717,6	1442,0	0,18	8	64088,8
СПК Дмитриевский	39,3	251,6	9887,9	148,2	13,0	74,5	2927,9	1135,7	0,18	8	50475,2
ЗАО М.Горький	28,1	251,6	7070,0	148,2	13,0	74,5	2093,5	812,1	0,18	8	36093,6
ЗАО Виктория	37,2	251,6	9359,5	148,2	13,0	74,5	2771,4	1075,1	0,18	8	47782,4
СПК Родина	40,9	251,6	10290,4	148,2	13,0	74,5	3047,1	1181,9	0,18	8	36478,3
СПК Лосево	31,4	251,6	7900,2	148,2	13,0	74,5	2339,3	907,4	0,18	8	40328,8
ОАО Мичурина	43,4	251,6	10919,4	148,2	13,0	74,5	3233,4	1254,2	0,18	8	55742,4
СПК Степное	40,7	251,6	10240,1	148,2	13,0	74,5	3032,2	1176,2	0,18	8	52275,2
СПК Кавказ	48,7	251,6	12252,9	148,2	13,0	74,5	3628,2	1407,4	0,18	8	62551,2

Таблица 2

Сравнительные результаты оценки земель сельскохозяйственного назначения, руб./га

Наименования предприятия	Результаты государственной кадастровой оценки земель	Оценка рыночной стоимости земли по предлагаемой методике	Изменение (+, -)
СПК Восток	57750	65635	- 7885
ЗАО Рассвет	62106	64089	- 1983
СПК Дмитриевский	49995	50475	- 480
ЗАО М. Горький	48840	36094	12746
ЗАО Виктория	60093	47782	12311
СПК Родина	48840	52529	-3689
СПК Лосево	48840	40329	8511
СПК Степное	60159	55742	4417
ОАО Мичурина	61677	52275	9402
СПК Кавказ	60060	62551	-2491

На наш взгляд представленная методика расчета дает реальную оценку стоимости земель сельскохозяйственного назначения, что поможет предпринимателю сориентироваться на рынке земельных ресурсов и принять правильное решение.

Таким образом, нами была предпринята попытка, выделить величину предпринимательского дохода, которая достается предпринимателю как вознаграждение за реализацию своих способностей, за умение вести бизнес, идти на риск, использовать в своей работе новации. При этом размер предпринимательского дохода выступает как инструмент для определения рыночной стоимости земли.

Литература

1.Кавказский район Краснодарского края. Глава администрации Кавказского района (2002 -; В. Н. Лоенко). Об утверждении результатов кадастровой оценки сельскохозяйственных угодий: Постановление главы администрации Кавказского района от 19 апр. 2002г. № 677 // Колос. -2002. - 23 апр. - С.2.

2.Кушлин, В. И. Экономика предпринимательства: Курс лекций.: Учебное пособие / В. И. Кушлин, П. Д. Половинкин, В. Н. Архангельский, А. М. Маргалин [и др.]; - М.: Гуманит. изд. Центр ВЛАДОС, 2001.- 240 с.

3.Попов, Н. А. Предпринимательство в АПК. Учебник / Н. А. Попов, В. Р. Захарьин, Н. П. Карпусь, В. Ф. Федоренко. - М.: Ассоциация авторов и издателей "ТАНДЕМ". Издательство "ЭКМОС", 2001г. - 352 с.

МОЛЧАНОВА Е. В.

МОДЕЛИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ: КОНЦЕПТУАЛЬНЫЙ ПОДХОД

В период становления рыночной экономики социально-экономическая ситуация в РФ характеризовалась быстрым нарастанием негативных процессов, определивших резкое падение уровня жизни многих россиян и рост дифференциации их доходов, а как следствие, возникновению угрозы внутреннему миру и спокойствию в обществе. Реакцией на осознание данной ситуации явилось развитие социального законодательства, то есть принятие российским правительством большого количества законов, подзаконных актов и различного рода программ, призванных обеспечить социальную защиту отдельных категорий населения. В результате произошло увеличение бенефициариев в области социального обеспечения. Гипертрофированность социального обеспечения вызвала такие негативные явления как дублирование социальных выплат органами исполнительной власти различных уровней, нецелевые затраты, прямые потери и т.п. Следует отметить, что данные явления происходили на фоне снижения ресурсной базы социальной политики, в целом, и социальной защиты, в частности. Вместе с тем необходимость адаптации системы социальной защиты к сложившимся демографическим и социально-экономическим процессам вызвана не только возрастающими ресурсными ограничениями, но и потребностью в модернизации социально-защитной системы, обновлении социальных технологий для более успешного и отвечающего нынешним и перспективным нуждам общества решения социальных проблем.

Содержание и характер проводимых в России реформ также диктует необходимость отказа от прежней концепции патерналистической социальной защиты населения. Экономической основой для формирования новой модели социальной защиты является право на частную собственность. В соответствии со статьями 35 и 36 Конституцией РФ граждане вправе иметь в частной собственности имущество и землю. Получив право на собственность, на свободное ведение хозяйственной деятельности, человек тем самым должен взять на себя личную ответственность за свое жизнеобеспечение. Это, однако, не предполагает отказа от государственного вмешательства в социальные процессы. Как справедливо отмечает Л. Эрхард: "… даже самая лучшая экономическая политика в современных индустриализированных государствах должна быть еще дополнена мерами социальной политики" [5, с. 231]. Таким образом, изменение соотношения личной ответственности и степени государственного регулирования социальных процессов ликвидирует патерналистическую модель социальной защиты, которая, с одной стороны, порождала чувство личной социальной стабильности, а с другой - социальный паразитизм и зависимость от государственной социальной помощи.

В настоящее время, несмотря на предпринимаемые действия, острота социальных вопросов, связанных с различными аспектами социальной защиты россиян, не уменьшается. Поэтому на современном этапе перед обществом возникла задача формирования новой концепции социальной защиты населения, предполагающей социальное партнерство, на основе которой и должны проводиться в жизнь конкретные практические мероприятия и программы социального обеспечения, социальной помощи и социальной поддержки. При всей необходимости повышения уровня социального обеспечения, очевидно, что возможности этого в целом в обозримой перспективе ограничиваются, прежде всего, необходимостью высокой доли накопления в интересах модернизации производственного аппарата и задачами обслуживания внешнего государственного долга. Такое понимание нужно не только для реализма в представлениях о будущем, но и в качестве побудительного мотива к поиску и осуществлению различных мер в направлении социальной помощи и социального обеспечения. Это предполагает не в последнюю очередь более эффективное использование ресурсов, направленных на социальные цели. Реальные возможности для становления и развития эффективно действующей социальной защиты, отвечающей новым реалиям в стране и адаптированной к рыночным механизмам, связанные с начавшимся оживлением экономики страны, не используются в полной мере. Справедливо мнение, что как бы ни складывалась ресурсная обеспеченность системы социальной защиты, необходимы такие изменения в ее организации, которые позволили бы увеличить социальную отдачу затрачиваемых ресурсов. "Поскольку возможности увеличения объема средств для целей социальной защиты ограничены, - пишет Ялте С.А. Седерлёф, - задача заключается в определении оптимального способа использования существующих ресурсов путем рационализации программ, адресного предоставления пособий наиболее нуждающимся группам населения, а также использования полученной таким образом экономии для увеличения размера пособий до более реального размера" [4]. Первоочередной задачей является восстановление в значительной степени утраченного контроля за использованием средств, выделяемых для системы социальной защиты. Конечно, в условиях недофинансирования социальной защиты (даже по сравнению с плановыми величинами) нельзя не видеть объективных основ теневых процессов, таких, например, как нецелевое использование социальных ассигнований, неофициальная платность социальных услуг и т.д. Однако ситуация может улучшиться не только в результате увеличения объема экономической базы, но и на основе рационализации работы системы социальной защиты. Особую роль в улучшении финансовой обеспеченности системы социальной защиты и в достижении ее большего соответствия потребностям населения, а также в рациональном использовании средств призвано сыграть изменение системы циркулирования финансовых потоков. В. Ойкен подчеркивает, что основой решения социального вопроса и достижения благосостояния является не справедливое перераспределение, а эффективное и конкурентоспособное производство [2, с. 190-192]. В свою очередь еще в 1936 г.

Дж.М. Кейнс в "Общей теории занятости, процента и денег" указывал, что перераспределение в состоянии вызвать мультипликативное влияние на экономические процессы. Справедливо отмечает и российский ученый В. Бобков: "В едином государстве надо помогать всем, у кого возникают проблемы. Для этого, то есть для решения общегосударственных задач, проводится централизация части ресурсов в федеральном бюджете. Однако, если вначале оказать помощь более сильному, то ресурсы у государства увеличатся быстрее и в больших объемах. Это позволит существеннее помощь менее сильным, а затем и самым слабым. Все это позволит в более короткие сроки решить общегосударственную задачу снижения бедности" [1, с. 34-35].

Рассмотрим перераспределение средств между двумя основными затратными подсистемами социальной защиты - социальным обеспечением и социальной помощью. При этом социальная помощь основана на расширении экономической самостоятельности и ответственности социально уязвимой трудоспособной части населения с созданием стимулов деловой активности и мотивации труда. В свою очередь, социальное обеспечение осуществляется для несамодостаточной части населения.

$B_1 + B_2 + B_0 = B$ (1),

где:

B - суммарные средства;

B_0 - организационные социально-защитные средства;

B_1 - социально-защитные средства, выделяемые на осуществления социального обеспечения несамодостаточным людям, не обладающим потенциалом самозащиты;

B_2 - социально-защитные средства, выделяемые на осуществления социальной помощи социаль-

но уязвимым людям, обладающим потенциалом самозащиты.

Опуская промежуточные выкладки на n-ом временном интервале, социально-защитные средства, выделяемые на B_2 , могут быть записаны в следующем виде:

$$B_1^{(n)} = B_1^{(0)} * \left(1 + \frac{B_2^{(0)}}{B_1^{(0)}} * (1 + \alpha_1 - \beta_1) * (1 + \alpha_2 - \beta_2) \ldots (1 + \alpha_{n-1} - \beta_{n-1}) * \beta_n \right) \quad (2),$$

где:

γ - прирост социально-защитных средств группы B_1 за счет активизации потенциала самозащиты бенефициариев;

α - эффективность вложения социально-защитных средств в группу $_{B2}$;

β - часть социально-защитных средств, передаваемых из группы B_2 в группу B_1.

Необходимо выполнение условия $\alpha > \beta$:

При различных значениях отношения социально-защитных средств, выделяемых в группы B_1 и B_2, находим рост объемов социально-защитных средств, выделяемых в группу B_1.

Число I = $N'_{A*_{p1}}$ - вероятность трудоустройства при содействии службы занятости;

Число II = $N_{A*_{p2}}$ - вероятность потерять работу;

Число III = $N_{B+\ *_{p3}}$ - вероятность не найти работу;

Число I' = Число I- Число II - Число III = $N'_{A*_{p1}}$ - $N_{A*_{p2}}$ - $N_{B+\ *_{p3}}$

Предлагаемая модель позволяет в зависимости от направления политики социальной защиты населения и заданного значения величины α избирать величину β . Это приводит к возможности выбора той или иной стратегии социальной защиты населения.

Постановка задачи. Проанализируем переход трудоспособного населения из незанятого состояния в занятое состояние и наоборот.

Обозначим сложное событие:

A - трудоспособное население

$\overline{A}$ - нетрудоспособное население

Рассмотрим подсистему трудоспособного населения. Она разбивается на два случая: население трудоспособно (обозначим как B); население трудоспособно, но по каким-либо причинам не занято (обозначим как $\overline{B}$)

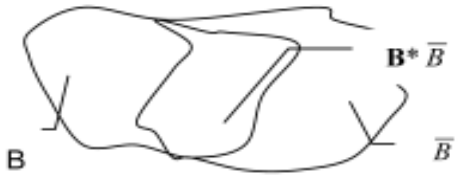

Рисунок 4. Иллюстрация сложения вероятностных событий.

Известны вероятности:

- P(B) - вероятность того, что трудоспособное население в состоянии заниматься своей деятельностью;

- P($\overline{B}$) - вероятность того, что трудоспособное население, которое по каким-либо причинам не может работать, остается в том же положении;

- P(C) - полная вероятность сложившейся ситуации.

Рисунок 1. Модель социальной защиты населения.

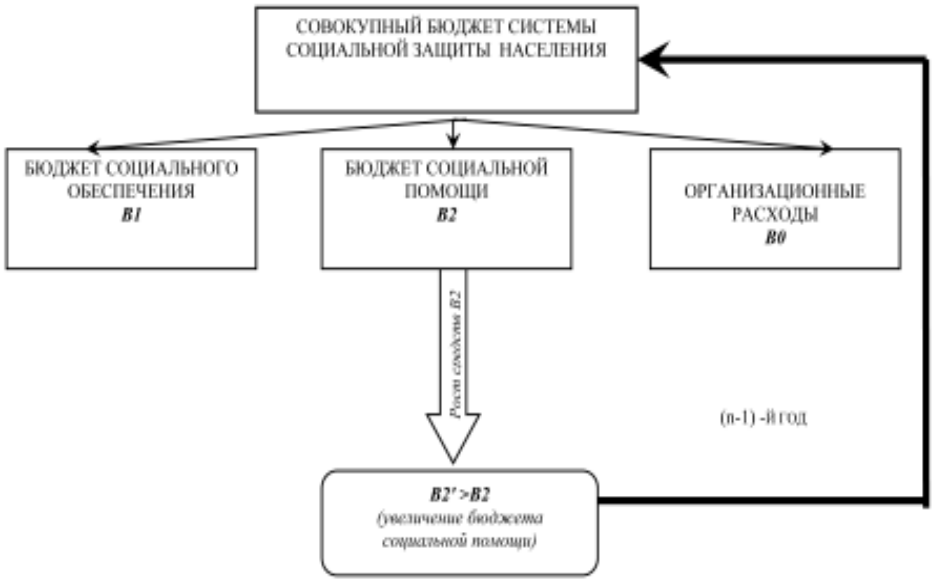

Рисунок 2. Алгоритм решения поставленной задачи

Необходимо найти: P(B; $\bar{B}$) - вероятность того, что трудоспособное население, после того как получит социальную помощь, перейти в занятое состояние.

Решение: Будем считать, что данные события являются совместными и зависимыми друг от друга. Сложения событий в нашем случае равно двум. Следовательно, по теореме сложения для совместных событий получим:

P(C)= P(B)+ P($\bar{B}$)- P(B* $\bar{B}$)

P(B* $\bar{B}$)=0 $\Rightarrow$ P(C)= P(B)+ P($\bar{B}$)

Данный пример можно наглядно продемонстрировать следующим образом: Положим вероятность P(B * $\bar{B}$) пропорциональна её площади, тогда с этой вероятностью (как и с остальными) можно оперировать как с площадями (см. рис. 4)

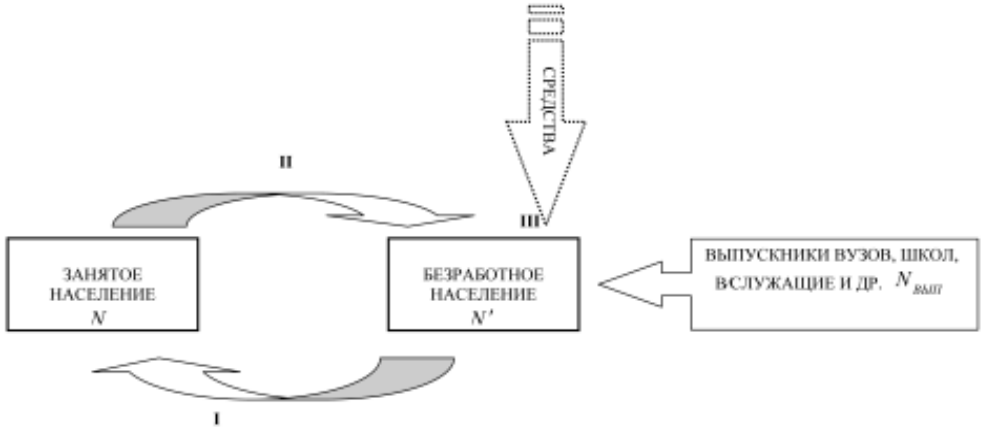

Рисунок 3. Открытая модель системы социальной защиты населения.

Ответ: В данной задаче можно проанализировать переход трудоспособного населения как из состояния экономической не активности к состоянию занятости, так и наоборот.

$$B_1^n = B_1^{(0)}\left[1+\frac{B_2^{(0)}}{B_1^{(0)}}*(1+\alpha_1-\beta_1)*(1+\alpha_1-\beta_1)...*(1+\alpha_n-\beta_n)\right]*\beta_n$$

$$B_1^n = B_1^{(0)}\left[\begin{array}{l}1+\frac{B_2^{(0)}}{B_1^{(0)}}*\left(P(C)^{(1)}+P(\bar{C})^{(1)}*P_{TP}^{(1)}-\beta_1\right)* \\ \left(P(C)^{(2)}+P(\bar{C})^{(2)}*P_{TP}^{(2)}-\beta_2\right)*...*\left(P(C)^{(n-1)}+P(\bar{C})^{(n-1)}*P_{TP}^{(n-1)}-\beta_{n-1}\right)\end{array}\right]*\beta_n$$

где:

P(C) - вероятность того, что трудоспособный человек занят;

$P(\bar{C})$ - вероятность того, что трудоспособный человек временно нетрудоспособен (не занят);

$P(\bar{C})*P_{TP}$ - вероятность перехода из незанятого в занятое состояние.

Предлагается реализация социальной поддержки

$$S_1 = N_1^A * p_1 \qquad (1),$$

где:

N_1^A - численность безработных за рассматриваемый период;

p_1 - вероятность трудоустройства при содействии служб занятости в рассматриваемом периоде (процент трудоустроенных граждан из общего числа обратившихся в службу занятости);

S_1 - вновь трудоустроенные;

$$S_2 = N_A * p2 \qquad (2),$$

где:

N_A - численность занятых в экономике за рассматриваемый период;

p_2 - вероятность потерять работу в рассматриваемом периоде (отношение численности безработных граждан к общей численности занятых);

S_2 - потерявшие работу

$$S_3 = N_{B+} * p_3 \quad (3),$$

где:

N_{B+} - численность безработных, которые не имеют опыт работы за рассматриваемый период;

p_3 - вероятность не найти работу в рассматриваемом периоде;

$p_3 = 1 - p_1$;

S_3 - вновь прибывшие на рынок труда;

$$S_4 = S_1 - S_2 - S_3 \quad (4)$$

$$S_4 = N_A^1 * p1 - N_A * p2 - N_{B+} * p3 \quad (5),$$

где:

S_4 - численное уменьшение безработных.

Таким образом, затраты средств на систему социальной защиты являются не просто вычетом из средств, направляемых на развитие производства, но и фактором формирования и стимулирования экономической активности населения. Данная модель особенно актуально в ракурсе современной стратегии социальной защиты в РФ, которую можно характеризуется переоценкой роли и возможностей государства, дефицитом социально-защитных средств, недооценкой потенциала самодостаточности отдельных несамодостаточных лиц. Некоторые авторы справедливо называют ее "дефицитно-патерналистической" [3]. Рационализацию системы социальной защиты населения нужно рассматривать не только и не столько как реагирование на нехватку ресурсов, сколько как непременное условие ее успешного развития при любом ресурсном обеспечении.

Литература.

1. Бобков В. Российская бедность: измерение и пути преодоления // Общество и экономика. 2005. № 3.

2. Ойкен В. Основные принципы экономической политики. М.: Логос, 1995.

3. Потемкин В.К. и др. Трудовой потенциал и проблемы социальной защиты незанятого населения. СПб.: ИСЭП РАН, 1994.

4. Седерлёф Ялте С.А. Россия. Записка о системе социальной защиты ? Материалы Международной конференции "Инвестиционный климат и перспективы экономического роста в России" // www.salfn.ru.

5. Эрхард Л. Благосостояние для всех. М.: Начала-Пресс, 1991.

ЖЕРУКОВА А.Б.

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ

Теоретические аспекты стратегического управления и особенно его системной организации, несмотря на их актуальность, недостаточно изучены в современной литературе. Работы по данной тематике, как правило, посвящены описанию структурных особенностей действующих на зарубежных предприятиях систем стратегического планирования и не содержат целостного системного представления о целях, задачах, функциях и особенностях построения подобных систем. Можно отметить противоречивость подходов к описанию систем стратегического управления различными авторами, поэтому требуют уточнения теоретическая и методологическая базы данного направления.

Использование системного подхода для организации стратегического управления на предприятии требует изучения системных основ управления предприятием в целом и оценки возможности

применения этих основ к организации стратегического управления.

Укрупненно система управления организацией рассматривается как совокупность взаимосвязанных и взаимодействующих объекта и субъекта управления, оказывающего целенаправленное воздействие на объект. Такая структуризация социально-экономической системы обеспечивается двумя специфическими формами отношений - управления и управляемости, возникающими между указанными подсистемами.

Анализ множества подходов к определению управления, позволяет дать следующее определение термина управление. Управление представляет собой совокупность процессов, операций и процедур целенаправленного воздействия субъекта управления на объект управления, обеспечивающих совместную работу элементов объекта управления, поддержание объекта в заданном состоянии или перевод его в новое состояние, осуществляемых посредством подготовки, принятия, реализации управленческих решений. Управляемость проявляется в способности объекта управления изменять свои свойства в ответ на управляющее воздействие со стороны субъекта управления. Отношение управляемости обеспечивает обратную связь между субъектом и объектом управления, что способствует не одностороннему воздействию, а взаимодействию между ними.

Более широкое представление о системе управления предприятием, лучше раскрывающее не только материальную, но и абстрактную составляющую системы управления, изложено во многих работах. Здесь система управления рассматривается как комплексная категория, состоящая из механизма управления (факторы, цели, критерии, методы управления определенным объектом) и организации управления (функции, процессы, ресурсы, структура управления).

Разделение системы управления на объект управления и субъект управления является условным, так как зачастую объект управления может выступать в качестве субъекта и наоборот.

Для определения места системы стратегического управления в системе управления предприятием необходимо последовательно сопоставить между собой объект, механизм, организацию и субъект системы управления и системы стратегического управления.

Традиционно элементами объекта управления на предприятии считаются подразделения, процессы и ресурсы его производственно-хозяйственной системы. В отличие от однозначно определенного объекта системы управления предприятия в целом объект стратегического управления трактуется по-разному, в связи с чем последнее понятие требует уточнения. Можно выделить два основных подхода к его определению.

В рамках первого подхода утверждается, что объект стратегического управления идентичен объекту управления организацией, в качестве которого выступает производственно-хозяйственная система (ПХС). Характер управленческого воздействия на производственно-хозяйственную систему определяется в результате мониторинга внешней среды, выявление ее угроз и возможностей, что обеспечивает адекватную ситуацию в ПХС.

Данный подход разделяется многими учеными, но здесь объект стратегического управления рассматривается более узко: к нему отнесены не все ресурсы ПХС, а лишь совокупность стратегических ресурсов, то есть ресурсов, использование которых представляет предприятию возможности для достижения стратегических целей. К стратегическим авторы предлагают причислять те ресурсы, которые позволяют организации соответствовать условиям внешней среды. В результате анализа настоящих и будущих характеристик среды и осуществляется выделение объекта стратегического управления.

Обе разновидности рассматриваемого подхода определяют внешнюю среду лишь как набор факторов, на основе которых принимаются решения стратегического характера о воздействии на внутренние ресурсы ПХС. Считается, что организация не может оказывать управляющее воздействие на внешнюю среду.

Представляется, что более правильным является второй подход к определению объекта стратегического управления, согласно которому внешняя среда составляет такую же управляемую подсистему, как и ПХС предприятия, а, следовательно, на внешнюю среду возможно оказывать такое же управляющее воздействие, как и на элементы внутренней среды организации.

Такой подход к стратегическому управлению основан на рассмотрении внутренней и внешней среды предприятия как связанных подсистем целого, между которыми существует обратная связь, и которые воздействуют друг на друга, а, следовательно, составляют целостный объект. Считается, что организация должна не только приспосабливать свои внутренние структуры к внешним условиям, но

и активно формировать эти условия. Таким образом, внешнюю среду можно считать равноправной частью объекта стратегического управления, на которую руководство предприятия может оказывать необходимое управленческое воздействие.

Эта точка зрения разделяется и исследованиями, в которых отмечается, что ПХС предприятия вообще следует рассматривать лишь в качестве второстепенного объекта стратегического анализа. Стратегическое управление должно ориентироваться на кооперирование предприятия с другими фирмами и поиск своего места в рамках систем более высокого порядка, для которых оно выступает лишь в качестве одного из элементов.

Теория организационного потенциала и концепция "аутсорсинга" (привлечение сторонних организаций на договорной основе) также подчеркивают системное единство предприятия и внешней среды. Их авторы исходят из того, что потенциал организации складывается из полезных свойств ресурсов самой производственно-хозяйственной системы и свойств внешних сегментов среды, с которыми взаимодействует организация. В процессе стратегического управления организация должна концентрировать свое внимание на создании будущего потенциала, что обеспечивается как эффективным использованием внутренних ресурсов, так и управлением внешней средой с целью компенсации недостатков собственного потенциала.

Таким образом, в рамках второго подхода в качестве объекта стратегического управления рассматривается единая система "предприятие - внешняя среда". Здесь все ресурсы производственно-хозяйственной системы признаются стратегическими, а внешняя среда управляема со стороны предприятия.

В соответствии с двухуровневой концепцией внешней среды, она представляет собой для каждого отдельного предприятия сложный объект и имеет индивидуальную конфигурацию: индивидуальный набор факторов макроокружения и индивидуальный состав предприятий отраслевого окружения. Взаимодействие предприятия с элементами среды с течением времени претерпевает существенные изменения. Поэтому возникает вопрос, какие именно элементы среды входят в состав объекта стратегического управления и какие отношения существуют между внутренней и внешней подсистемами объекта, точнее, к какому типу систем относится объект стратегического управления: суммативному (несвязанному) или интегративному (целостному).

Ответ на этот вопрос дают экологическая концепция менеджмента, теория организационного потенциала, концепция отраслевой цепочки ценностей, синергетика.

Экологическая концепция менеджмента, или концепция организационных популяций, сравнивающая предприятие с живым организмом, рассматривает внешнюю среду как "экологическую нишу", включающую потенциальных ресурсообеспечивающих партнеров и конкурентов предприятия, с которыми оно может вступать в долгосрочное взаимодействие. Из этого следует вывод, что система "предприятие - внешняя среда" в рамках данной концепции рассматривается как суммативная система.

В теории "организационного потенциала", или концепции "организаций, обслуживающих среду", напротив, внешняя среда определяется лишь как совокупность сегментов, непосредственно связанных целостными отношениями с предприятием. Среда разделяется на стратегические зоны хозяйствования (группы потребителей, ресурсов, капиталовложений, конкурентов, групп влияния), с которыми непосредственно взаимодействует организация, а ПХС - на стратегические хозяйственные центры, каждый из которых соответствует определенной внешней стратегической зоне (в результате внутренняя среда "копирует" внешнюю среду). Изменение состава стратегических зон хозяйствования приводит и к изменению строения стратегических хозяйственных центров, в результате чего изменяется состав и структура объекта стратегического управления, который представлен в теории "организационного потенциала" как интегративная система - целостная совокупность внешней и внутренней подсистем.

Концепция отраслевой цепочки ценностей и концепция рекрематики рассматривают предприятие как определенный этап в процессе производства добавленной стоимости. Здесь предприятие выступает в качестве фазового элемента взаимосвязанной технологическим процессом цепи предприятий. Концепция выделяет как суммативную совокупность организаций каждой стадии отраслевой цепочки, так и целостную совокупность, определяемую отраслевой цепочкой, сформированной для конкретного предприятия.

Наиболее полную возможность описания объекта стратегического управления как целостного

образования дают такие направления, как концепция пульсирующего менеджмента и теория самоорганизации. В рамках этих подходов вводится понятие "хаос" - множество предприятий различных организационных форм и специализаций (суммативная система). Понятие "хаос" тождественно понятиям "ниша" и "отрасль". Появление у конкретных предприятий, входящих в данное множество, общих целей или возникновение общих угроз (опасностей) приводит к их объединению на временной основе в целостную нечеткую систему - объект стратегического управления. Между предприятиями и организациями, входящими в состав целостной системы, происходит постоянный обмен ресурсами - устанавливаются рекреативные связи. В результате нарушения нормального обмена или достижения общей целевой установки целостная система может вновь распасться - превратиться в "хаос". Это означает, что предприятие образует единую систему не со всеми возможными элементами внешней среды, а лишь с теми, с которыми оно непосредственно взаимодействует. В результате происходит постоянный процесс изменения структуры объекта стратегического управления - предприятие разрывает связи с одними сегментами внешней среды и устанавливает их с другими предприятиями и организациями внешнего окружения. У предприятия всегда существует потенциальная возможность установления связей с другими элементами среды в случае возникновения общих целей с этими элементами либо прекращения связей с ними при появлении разнородных целей. Указанная особенность позволяет отнести объект стратегического управления к классу нечетких (мягких) систем, которые не имеют строгих границ и изменяют свое строение с течением времени.

С другой стороны, любое предприятие стремится к сохранению в стабильности основных показателей своей деятельности. Поэтому любые изменения, которые происходят в ПХС предприятия, должны сопровождаться адекватными изменениями во внешней подсистеме объекта ССУ и наоборот либо изменением структуры объекта стратегического управления для достижения равновесия между подсистемами. В этой связи можно сделать вывод, что объект стратегического управления обладает свойствами стабильных систем, выделенными У. Эшби (свойствами ультрастабильности, полистабильности, мультистабильности).

Обобщая все изложенные подходы, используя терминологию, предприятие и сегменты внешней среды можно представить как единый объект управления, обладающий свойствами, представленными в таблице 1.

Следовательно, объект стратегического управления представляет собой мягкую временно целостную рекреативную совокупность стратегических ресурсов ПХС и элементов внешней среды, обладающую свойствами стабильных (равновесных) систем (ультрастабильность, полистабильность, мультистабильность), на которые оказывается управленческое воздействие со стороны субъекта стратегического управления. Состав подсистем и элементов объекта стратегического управления изменяется с течением времени в зависимости от целей управления данным объектом.

Рассмотренные подходы позволяют сделать вывод, что объект стратегического управления складывается из двух подсистем: стратегических ресурсов производственно-хозяйственных системы и стратегических ресурсов внешней среды (ресурсы и условия внешней среды, позволяющие предприятию достигать целей своей деятельности).

Таким образом, место объекта стратегического управления в объекте системы управления предприятием определяется в большей степени составом стратегических ресурсов производственно-хозяйственной системы.

Для реализации управленческого воздействия на объект стратегического управления ССУ должна быть наделена механизмом, обеспечивающим непрерывную выработку и реализацию мер по достижению стоящих перед предприятием целей. Поэтому механизм стратегического управления определяется целями управления объектом стратегического управления (предприятием и внешней средой).

К числу основных задач любого предприятия можно отнести обеспечение простого и расширенного воспроизводства постоянного и переменного капитала (ресурсов). Указанная задача достигается через обеспечение стабильности функционирования организации, обеспечение заданной эффективности использования ресурсов (рисунок 1).

Как показывает анализ работ, система стратегического управления должна обеспечить достижение общих экономических целей функционирования организации в разрезе ее взаимодействия с другой составляющей объекта стратегического управления - внешней средой, в результате чего нормальное и расширенное воспроизводство ресурсов осуществляются в условиях непрерывных изменений

и конкурентных ограничений внешней среды.

Таблица 1. Свойства объекта стратегического управления

Свойство объекта ССУ	Описание свойства объекта ССУ
Нечеткость (мягкость)	Система не имеет четко очерченных границ: новые элементы могут свободно входить в состав системы, а старые выходить из нее. Новые участники системы входят в ее состав для восполнения недостающих ресурсов или с целью обеспечения необходимой интенсивности деятельности.
Рекреативность	Связи внутри системы устанавливаются на основании процессов обмена ресурсами (материально-техническими, информационными, кадровыми, финансовыми). Система образуется путем объединения нескольких смежных рекреативных цепей (технических, организационных, управляющих) - путей движения смежных потоков ресурсов как однонаправленных, так и разнонаправленных.
Временная целостность	Объект стратегического управления (включающий две подсистемы "предприятие" и "внешнее окружение") выделяется в целостную систему лишь на определенный период времени, в течение которого элементы, входящие в его состав, действуют как единая система, реализуя общие целевые установки, направленные на достижение синергетического эффекта, и на защиту от общей опасности. После реализации целевой установки система распадается. В течение периода функционирования объект стратегического управления обладает интегративными свойствами (свойствами целостности), обеспечивающими синергетический эффект от функционирования его элементов и подсистем. Распад интегративной системы представляет собой процесс ее преобразования в суммативную совокупность. Выделение элементов внешней и внутренней среды организации в целостность осуществляется на основе самоорганизации. В различные периоды времени предприятие может образовывать временно-целостные системы с различными сегментами внешней среды.
Целевая или диссипативная основа объединения	Объединение происходит на основании специализации участников (элементов системы), кооперирования между ними. Целостность при взаимодействии элементов обеспечивается за счет институционально-контрактных отношений. Образуется так называемая "диссипативная структура" - структура для противостояния возмущающему воздействию.
Горизонтальные отношения на основе попарности	По подчиненности система "организация – внешняя среда" является горизонтальной (предприятия не подчиняются друг другу и не имеют иерархической зависимости). Особенностью системы "ПХС - внешняя среда" является наличие на любом уровне их организации попарных отношений, целью которых является организация полезных манипуляций с ресурсами (попарные отношения составляют горизонтальные структуры).
Ультрастабильность	Свойство системы, при котором основные характеристики (переменные), выведенные из стабильного состояния, изменяются до тех пор, пока снова не достигнут стабильного состояния.
Полистабильность	Свойство системы, при котором она имеет множество состояний равновесия, и которая образована путем случайного подбора частей и соединения их случайным образом.
Мультистабильность	Свойство системы, при котором она состоит из относительно независимых друг от друга подсистем, обладающих свойствами ультрастабильности и полистабильности, между которыми возникают лишь избирательные (ограниченные) отношения, благодаря которым обеспечивается стабильность.

ШЕРИЕВА С.Х., МАРЕМОВА М.Х., ЖИЛОВА А.И.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПОСТРОЕНИЯ ФУНКЦИОНАЛЬНОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Построение функциональной стратегии предприятия является актуальной экономической проблемой. В этом плане есть ряд вопросов, которые можно отнести к числу нерешенных.

1. Определение "функционального поля" предприятия. Иначе его называют "типологией функций". При этом подчеркивают: общая деятельность предприятия подразделяется на ряд основных функций: производство, продажа, снабжение, финансовый контроль. Координация всех этих видов деятельности внутри предприятия требует создания различных структур в зависимости от размеров, специфики и технологии компании.

Первое "функциональное поле" предприятия построил Г.Файоль. Он выделил шесть основных функций, или серий операций, определяющих его состав. Это:

- техническая функция, охватывающая производство, переработку сырья и полуфабрикатов;
- коммерческая функция, заключающаяся в закупке составляющих и продаже продукции;
- финансовая функция, касающаяся мобилизации и управления финансовыми ресурсами, необходимыми для производственного цикла;
- функция безопасности, связанная с защитой имущества и людей;
- бухгалтерская функция, отвечающая за составление отчетов, определения себестоимости;
- административная функция, целью которой является прогнозирование, организация, координирование, контроль и управление.

Современные специалисты по организации управления предприятием основываются на этих функциях, иногда критикуя или дополняя их. Так, некоторые авторы настаивают на наличии социальной функции предприятия, объединяющей в себе обслуживание потребителей и осуществление своей роли по отношению к рабочим и служащим, работающим на данном предприятии. Такие ставшие в настоящее время классические функции, как социальные отношения, отношения, связанные с ведением юридических дел, не фигурируют в той классификации в достаточно четком виде.

Кроме того, отмечается, что некоторые функции являются сложными или гетерогенными: Функции закупок и продаж искусственно объединены в одну группу, техническая функция охватывает очень сложную совокупность (исследование, производство, контроль).

Обобщая, можно выделить следующие функции предприятия: производственная (а в более широком плане, если еще учесть и наличие торговых предприятий, - операционная), обеспечивающая (функция закупок), маркетинга (коммерческая функция в узком смысле этого слова), экономической безопасности, социальная (кадровая), техническая, финансовая (включающая в себя бухгалтерский учет и статистическую отчетность), менеджмента (административная функция). Именно такая классификация в большей степени соответствует известным на сегодняшний день их типологиям. Функциональное же поле, как это видно из рис.1, определяется еще реакцией на направленность изменений внешней среды. Говоря иначе, значимость функций может быть самой различной. И "повинной" в этом является внешняя (часто враждебная для предприятия) среда.

Рыночная адаптация деятельности предприятия требует введения в число общепринятых новых функций: "экономической безопасности", "организационной", выделение из "операционной" функции "технической", трансформации функции "управления персоналом" в "социальную", понимая под функциями виды деятельности предприятия.

2. Классификация функций. По мнению Дж. Обер-Крие, любое предприятие выполняет свою "главную экономическую функцию, заключающуюся в удовлетворении нужд потребителей через посредство услуг или своих товаров". С этим утверждением, однако, вряд ли можно согласиться. Удовлетворение нужд потребителей является не функцией, а целью (даже - миссией) предприятия.

И.Босле различает два рода функций. Первые непосредственно вытекают из деятельности предприятия. Это, прежде всего, функции закупок, производства, сбыта и финансовые функции. Без них жизнь предприятия невозможна. Они, по мнению автора, существуют на всех предприятиях, и даже

на тех, которые находятся в зачаточном состоянии. Вторая категория функций добавляется к первым для того, чтобы придать им больше эффективности. Они являются полезными для его успешной деятельности. Это: обеспечение безопасности, административная функция, учет, контроль, социальная и исследовательская функции.

В принципе, с таким утверждением можно согласиться. Отмеченное касается и административной функции, поскольку она не может быть "локализована" и существует на всех уровнях управления, становясь все менее значимой по мере спуска от директора, скажем, к мастеру (то есть вниз по иерархической линии).

Дополнительные функции помогают управлению, создавая возможность более своевременно понять возникающие проблемы. Для некоторых предприятий данные функции имеют даже большее значение, чем отдельные основные функции. И это связано, по нашему мнению, с целеполаганием предприятия. Его влияние на функциональное поле предприятия примерно такое же, что и "направленность изменения внешней среды".

Большую роль в выборе функциональной стратегии играет целеполагание предприятия. И именно оно должно являться основой классификации его функций.

Определенный интерес, в плане отмеченного, представляют взгляды О.Г. Туровца по поводу основных целей организации производства. Последняя, по мнению автора, объединяет разнообразные виды деятельности, протекающие на предприятии, с целью создания эффективно функционирующей производственной системы.

В табл.1 представлены основные цели организации производства, подразделенные в зависимости от области деятельности предприятия. В ней также перечислены направления работы по реализации данных целей. При этом О.Г.Туровец предлагает классифицировать подсистемы организации производства по трем направлениям: поэлементному, функциональному и интегральному.

Ниже приводится структура системы организации производства с учетом названной классификации.

1. Подсистемы, обеспечивающие функционирование и взаимодействие элементов производственного процесса.

1.1. Организация труда участников производственного процесса.

1.2. Организация функционирования орудий труда.

1.3. Организация движения предметов труда (материальных потоков) в производстве.

1.4. Организация информационных потоков в производстве.

2. Функциональные подсистемы организации производства.

2.1. Организация работ по созданию и освоению новых видов продукции и техническому совершенствованию производства.

2.2 Организация производственных процессов.

2.3 Организация производственной инфраструктуры.

2.4. Организация обеспечения качества продукции.

2.5. Организация материального обеспечения производства.

2.6. Организация маркетинговых исследований, сбыта и реализации продукции.

3. Подсистемы, обеспечивающие интеграцию всех групп процессов в единый производственный процесс.

3.1. Формирование и совершенствование производственной структуры предприятия.

3.2. Организация интегрального оперативного управления производством.

3.3. Организация внутрипроизводственных экономических отношений.

3.4. Организация социальной стороны деятельности трудовых коллективов в производстве.

Структура предприятия - это реальное положение организации (возраст, размеры, вид специализации производства). Это также состав подразделений предприятия: цехов, отделов, служб и т.д. Координация их деятельности осуществляется посредством стандартизации, контроля и взаимной договоренности.

Под организацией обычно понимается, во-первых, каркас любой системы (например, предприятие) и, во-вторых, деятельность, направленная на мобилизацию имеющихся резервов. Речь в данном случае идет о реакции на внешнюю и внутреннюю среду. С этой целью разрабатывается функциональная стратегия предприятия.

Таблица 1 -Основные цели организации производства и направления работы по их реализации

Области деятельности предприятия	Основные цели организации производства	Направления работы по реализации целей организации производства
Изготовление и поставка продукции потребителям	Удовлетворение спроса потребителей, поставка продукции производства по заказам и договорам. Выполнение плана производства их номенклатуры и качества в требуемые сроки.	Организация маркетинговых исследований. Организация производственных процессов. Организация материальных потоков. Организация оперативного управления производством. Организация обеспечения производства. Организация сбыта продукции.
Повышение качества и обеспечения конкуренто-способности продукции	Разработка новых видов продукции и совершенствование выпускаемых изделий с учетом требований рынка. Обеспечение стабильного качества продукции, сокращение брака и рекламаций.	Организация маркетинговых исследований. Организация подготовки производства и освоения новых видов продукции. Организация производственных процессов. Организация обеспечения качества продукции. Организация метрологического обеспечения.
Рациональное использование производственных ресурсов	Повышение производительности труда рабочих. Улучшение использования основных фондов и производственных мощностей. Сокращение длительности производственного цикла и запасов товарно-материальных ценностей. Рационализация информационных потоков.	Организация труда рабочих. Организация функционирования орудий труда. Организация движения предметов труда (материальных потоков) в производстве. Организация информационных потоков.
Научно-техническое и организационное развитие производства	Совершенствование производственно-технической базы предприятия. Повышение уровня организации производства, труда и управления.	Составление и реализация планов технического и организационного развития производства.
Совершенствование внутрипроизводственных экономических отношений	Создание организационных условий для управления экономической заинтересованностью коллективов подразделений и отдельных работников.	Формирование и совершенствование производственной структуры предприятия. Организация внутрипроизводственных экономических отношений.
Социальная организация коллектива предприятия	Создание условий для повышения качества трудовой жизни и реализации социальных потребностей работников.	Организация труда рабочих. Формирование организационной культуры. Гуманизация труда

Рис. 1. Основные направления совершенствования хозяйственного механизма предприятия

С учётом современных задач экономики предприятий и применительно к проблемам настоящего исследования нами вместо принятого многими авторами развития стратегического планирования в схему совершенствования хозяйственного механизма (рис.1) включена функциональная стратегия предприятия.

Основными формами управления предприятием в нашей интерпретации являются: анализ предпринимательской деятельности, на который возложено деление ее на части; установление норм, стандартов (например, допустимого объема должностных обязанностей для управляющего любого уровня); распределение служебных обязанностей и формирование подразделений, выполнение данной работы.

Если у отдельных авторов стратегия рассматривается как искусство управления в отдельных сферах, например в технологической и некоторых других, то есть по ряду отдельных функций, которые исполняются некоторыми работниками, то в нашем исследовании в соответствии с его задачами каждая из этих функциональных структур в необходимой мере наполнена функциями самого предприятия и все структуры доведены до уровня функциональных.

С. Бир отмечает, что большинству управление представляется... процессом грубого принуждения. Такое сравнение, несомненно, требует уточнения. Автор считает, что под механизмом управления следуем понимать некоторую концептуальную конструкцию, предназначенную для поддержания определённых количественных характеристик некоторой переменной в заданных пределах. При этом понятие "переменная" весьма широко предполагает не конкретный содержательный или выраженный количественно показатель. Переменными представляются согласованные договорённости, достигнутые в процессе управленческой деятельности, так называемые "правила игры", применяемые нормативные акты, стандарты и т.п. Такая управляемая переменная поддерживается в заданных пределах механизмом саморегулирования. И если нарушается соответствие между ними, то должны быть задействованы механизмы управления, способные восстановить установленное соответствие.

Важнейшими функциональными формами организации управления предприятием в нашей интерпретации -с учётом задач исследования по функциям предприятия - являются:

1. Линейно-функциональная структура (рис.2). Деление на отделы происходит по признаку однородных видов деятельности: производство, снабжение, маркетинг, экономическая безопасность, отдел кадров и т.д. Преимущества такой организации управления предприятием состоит в профессиональной специализации, высокой координации и минимуме дублирования усилий и потребления материальных средств.

Недостатки связаны с отсутствием перекрестных связей и обособленностью отделов друг от друга.

2. Функционально-дивизионная структура. Деление на отделы происходит по признаку управления отдельными продуктами или услугами. И уже затем происходит осуществление всех функций предприятия.

Преимущества такой организации связаны с хорошей координацией работ, наличием перекрестных связей и общением между сотрудниками, выполняющими различную работу. Кроме того, подоб-

ного рода организации хорошо реагируют на изменения внешней среды. Недостатки заключаются в недостаточной специализации и наличии дублирования функций.

Рис. 2. Линейно-функциональная структура управления предприятием (ЛФ)

3. Функционально-региональная структура. Она строится по признаку осуществления всех функций управления в каждом отдельном регионе (своем представительстве).

Ее преимущества заключаются в ориентации на потребителя в рамках определенного рынка. Это способствует лучшему учету местного законодательства и обычаев. Недостатком является увеличение затрат на содержание каждым подразделением вспомогательных служб (бухгалтерии, инженерной службы и т.д.).

4. Функционально-клиентурная структура. Такого рода структура строится по признаку осуществления всех функций управления со своими главными клиентами (покупателями). Предприятие с такой структурой более успешно реагирует на изменение условии конкуренции, технологии и конкретного потребительского спроса.

Недостатком является чрезмерная зависимость от данного спроса и увеличением затрат на содержание вспомогательных служб.

5. Функционально-продуктовая структура. С целью избежания недостатков формы ЛФ в рамках функциональных отделов создаются группы, занимающиеся отдельными продуктами. Это способствует добавлению перекрестных связей и улучшает взаимосвязи (общение) сотрудников.

Такого рода отделы выполняют определенные задачи, связанные с ростом конкурентоспособности. По времени и составу они могут быть ограниченными (непостоянными).

6. Матрично-функциональная структура. Она совмещает признаки двух организаций управления: ЛФ и ФД. Как видно из рисунка, на предприятии созданы центральные функциональные отделы, которые, одновременно, есть в каждом продуктовом отделе.

Таковы основные функциональные формы управления предприятием. Следует, однако, подчеркнуть, что в чистом виде они бывают далеко не всегда. На практике они зачастую бывают в смешанном виде.

На крупных предприятиях практически всегда есть дирекции по всем функциям предприятия. И имеются самые различные "подразделения без специализации".

Управление таким предприятием во многом зависит от его генерального директора, который (вместе со своим штабом), должен быть способным исключать дублирование и излишние затраты, и, как следствие, низкие экономические показатели хозяйственной деятельности.

Исследования учёных и специалистов, а также личные наблюдения автора по изучаемой теме позволили выявить следующее:

На протяжении семидесяти лет в России существовала государственная форма собственности и командно-бюрократическая система управления монополизированной экономикой, что не способствовало ее эффективному развитию. Не были созданы материальные условия, при которых активизиро-

валась бы целенаправленная деятельность трудовых коллективов, а предпринимательская деятельность всячески тормозилась..

Экономическая эффективность реформ в России является низкой. Это связано с тем, что не был сформирован собственник, который бы мог и хотел решать вопрос управления финансового характера. Явно бюрократический характер приватизации, ее неоправданно форсированные сроки и масштабы продолжили снижать эффективность реформ.

Особенно кризисная ситуация сложилась в агропромышленных депрессивных регионах ЮФО, к числу которых относится Кабардино-Балкарская республика. Административные меры по либерализации цен, демонтажу системы централизованного распределения ресурсов, массовой приватизации, сдерживанию инфляции оказались недостаточными для оживления производства.

Успех реформ во многом зависит от лиц, определяющих хозяйственную деятельность. Более чем десятилетний опыт реформирования экономики показывает, что большинство из них плохо осуществляет свои властные полномочия. Особую значимость при этом имеет определение функциональной стратегии руководимых ими предприятий.

Каким бы ни было предприятие (по размерам и формам собственности), его функции не изменяются. Меняется только структура и значимость функций в зависимости от внешней и внутренней среды предприятия, его целеполагания и внутренней направленности действий. Суть функциональной стратегии и состоит в определении этой зависимости на ближайшую и отдаленную перспективу. Она определяется также составом функциональных подразделений предприятия, ориентацией его работников на достижение поставленных перед ними задач.

ТОЛОКОННИКОВ И.Г.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Использование информационных технологий связано со стандартизацией управления социальными и производственными процессами за счет использования одних и тех же информационных систем. С помощью вычислительной техники механизм разработки решений становится прозрачным, процессы материализуются в оптимальные модели, снижаются потери от произвола и некомпетентности чиновников.

Однако, имеет место и проблема, обусловленная массовым внедрением современным технических средств. С появлением компьютеров система принятия управленческого решения меняется. На место интуиции идут логические расчеты, строгий компьютерный анализ. Но здесь есть и отрицательные моменты, в частности, в меньшей степени становится характерной творческая мысль, нередко принимаются стандартные, шаблонные решения. Поэтому оптимальные решения должны приниматься при сочетании логических рассуждений с интуицией.

Многие менеджеры АПК РСО-Алания пока достаточно равнодушны к применению в управленческой практике информационной технологий. Данные исследования показывают, что более 50% их не используют компьютеры. В основном компьютер применяется как печатающее устройство. Лишь около 20% сами получают информацию из Интернета.

Ни одна организация никак не может осуществлять свою деятельность без информации. В процессе нормального функционирования организации, управления ею в различного рода информации нуждаются все ее работники, от простого рабочего или служащего, до директора. В данной работе рассматриваются различные виды информации, пути ее передачи и многое другое.

Как видно из рисунка 7, необходимо исследовать трансформационные процессы, а именно - материальные процессы; информационные процессы, в которых управление рассматривается как информационное воздействие.

Эти два процесса отражают две стороны управления: содержимое; форма или метод изучения процесса.

Содержательной стороной процесса занимаются прикладные науки, а формой процесса управления занимаются управленческие науки - менеджмент.

Информационные процессы являются не самоцелью, они призваны, в конечном итоге, управлять материальными потоками, взаимодействием материальных и информационных потоков.

Управленческий цикл содержит в себе четыре функции, - это планирование, организация, мотивация, контроль. Данные функции охватывают все виды управленческой деятельности по созданию материальных ценностей, финансированию, маркетингу и т. д.

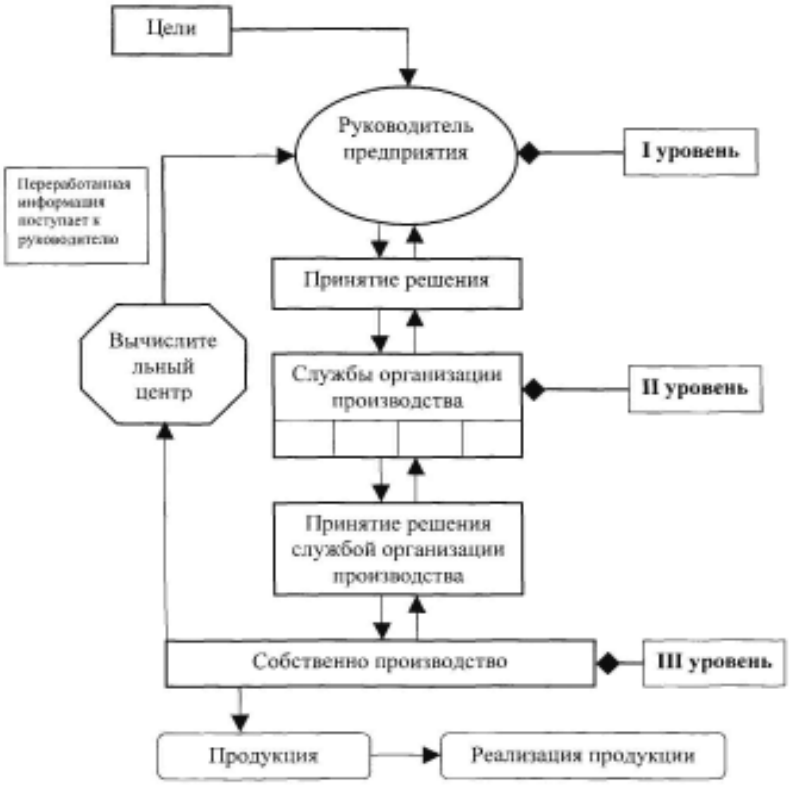

Рис. 7. Трехуровневая система управления

Функция планирование представляет собой, по существу, процесс подготовки решений. Этапы планирования:

а) постановка целей;
б) определение исходных предпосылок;
в) выявление альтернатив;
г) выбор наилучшей альтернативы;
д) ввод и исполнение плана.

Функция организации нацелена на упорядочение деятельности менеджера и исполнителей. Это, прежде всего, оценка менеджером своих возможностей, изучение подчиненных, определение потенциальных возможностей каждого работника, расстановка сил и т. д. Вся эта организаторская деятельность протекает на фоне проявление вполне конкретных структур предприятия.

После проведения подготовительных мероприятий менеджер должен обеспечить успешное выполнение работы. В этих целях используются: а) стимулирование, т. е. побуждение работников к активной деятельности с помощью внешних факторов (материальное и моральное стимулирование); б) собственно мотивирование, т. е. создание у работников внутренних (психологических) побуждений к труду. Главным здесь являются: заинтересованность в труде, потребность в трудовой активности, переживание чувства удовлетворения от трудовой деятельности. Менеджер, чтоб успешно осуществить эту функцию управления должен быть компетентен в различных аспектах коммуникации, он обязан развивать у себя соответствующие умения и навыки.

Последним идет функция контроля. Эта функция, как говорил Г. Файоль, "состоит в подтверждении того, что все идет в соответствии с принятым планом, существующими директивными документами и принятыми принципами управления". Другими словами, контроль - это процесс проверки и сопоставления фактических результатов с заданиями.

Как известно, менеджер постоянно занят осуществлением управленческих функций. Если он хочет обеспечить будущее своему предприятию (организации), ему надо по серьезному включаться во все детали управления. И начинать нужно с планирования. Каждый профессионал планирует свою работу: управляющий с карандашом в руках и с обычной канцелярской резинкой проводит многие часы над бюджетом; продавец тщательно обдумывает свой процесс общения с покупателями; плотник, прежде чем сделать надрез на куске дерева, производит разметку. Он следует мудрому совету: "Семь раз отмерь, один раз отрежь".

Если работа спланирована, то она должна быть организована, а работники подготовлены для целенаправленной деятельности. Они должны иметь четкую линию поведения и понимать, что их ждет впереди. Работники тянутся к детальному осознанию своей работы, они открываются для делового контроля своих производственных операций. Отсюда, необходимость в контроле. Он включает: а) простой и понятный план деятельности; б) эффективные и ненавязчивые методы контроля; в) обратную связь, т. е. надежную информацию о прогрессе в работе; г) корректирующие действия.

Как видно все четыре функции управления (планирование, организация, мотивация и контроль) находятся в определенном круговороте. Они взаимно связаны и взаимообусловлены: ни одно звено из этой цепи не выкинешь.

Ключевые проблемы:

а) деятельность менеджера заключена в четырех основных функциях (планирование/организация, мотивация, контроль). Любые иные виды деятельности работают на эти ключевые функции, отличающие менеджера от других лиц бизнеса;

б) поскольку менеджер достигает целей организации с помощью своих подчиненных, то функция мотивации сегодня является самой существенной;

в) цели организации могут быть достигнуты только при условии хорошо налаженной обратной связи, т. е. при осуществлении надежного контроля. Однако контроль - это не опека. Эффективный контроль - это совет, помощь, современная подсказка, поощрение, одобрение и т. д. Контроль не несет в себе возмездия за упущения;

г) все основные функции менеджмента цементируются действиями, менеджера по принятию решения. Эффективные решения, подчеркивает американский теоретик менеджмента К. Киллен - "залог существования коммерческого предприятия". Они являются существенным элементом каждой из рассмотренных выше четырех функций управления.

ШАБУНИН М.А.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ РЕГУЛИРОВАНИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ В РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Значимость региональных практических аспектов управления земельными ресурсами определяется тем, что, до сих пор последние составляли основу государственной собственности как на федеральном, так и на региональном уровне. Более того, рынок земли в России пока находится в стадии формирования и имеет ряд особенностей, которые определяют специфику его становления. Среди наиболее важных особенностей следует отметить:

1.рынок земли и недвижимости охватывает объекты на территориях, с которых они без ущерба не могут быть перемещены;

2.для данного рынка велика значимость пространственных факторов и их влияния на оценку рыночных объектов;

3.практически все основные операции на рынке земли и недвижимости совершаются на муниципальном уровне и регулируются местными структурами.

Учитывая важность значения компетентных управленческих решений в отношении земельных

ресурсов, необходимым представляется проведение подробного анализа процесса управления земельной собственностью на региональном и муниципальном уровнях, выявление его особенностей, а также факторов, обеспечивающих повышение эффективности.

При этом в современных условиях экономических преобразований земля перестала восприниматься как средство производства и источник материальных благ, она становится объектом правоотношений и рыночного оборота. В этой связи земля приобрела новые приоритеты. Прежде всего, это уточнение налогооблагаемой базы и на этой основе повышение бюджетных доходов, привлечение инвестиций на рынок недвижимости, создание надежной системы обеспечения прав и гарантий земельных собственников, землепользователей и землевладельцев.

Важное место здесь должно быть отведено совершенствованию системы управления земельными ресурсами на региональном уровне, которая базируется на трех основополагающих составных частях:

- земельная политика как стратегическая основа региональной политики;

- бюджетная налоговая политика как основа взаимодействия регионов с центром, а также экономической самостоятельности регионов и принятия тактических решений;

- политика приоритетов как основа для выработки направлений региональной политики (социальная, культурная, образовательная и др.).

Одним из ключевых направлений формирования национальной программы экономического развития России становится разработка и реализация идеологии государственной земельной политики, обеспечивающей повышение эффективности управления земельными ресурсами на региональном уровне. Действенность этой политики обеспечивается соблюдением следующих основных принципов ее формирования и реализации: целенаправленность, интегрируемость в федеральную правовую и экономическую политику, системность, последовательность, научно-экономическая обоснованность, реалистичность.

Одной из особенностей управления земельными ресурсами субъектов РФ является то, что до настоящего времени не проведено реального разделения государственной собственности на федеральную и субъектов РФ. В результате часто происходит подмена (или перекрытие) управленческих функций.

Отличительной чертой сложившейся системы управления земельными ресурсами в Ростовской области является, прежде всего, недостаточная с экономико-юридической точки зрения четкость распределения полномочий органов государственной власти и местного самоуправления, вытекающая из отсутствия разграничения земель по уровням собственности. В этих условиях рациональным решением проблемы стало формирование соответствующего федерального и регионального законодательства, закрепляющих фактически сложившееся разделение компетенции федеральных, региональных и муниципальных органов, отражающее сложившийся фактически баланс управленческих полномочий.

Важной особенностью следует также считать организацию эффективного взаимодействия на уровне области различных органов государственной власти, вовлеченных в управленческий процесс, а также формирование сбалансированной структуры подсистем, обеспечивающих управление земельными ресурсами. Можно выделить достаточно обширный класс управленческих задач, максимально близких по их значению в системе административной и экономической сущности, определив их рациональную и обоснованную иерархию. В частности, совершенствование региональной земельной политики, интегрирующей такие приоритетные направления, как создание государственного земельного кадастра (ГЗК), землеустройство, развитие арендных отношений, формирование процессов приватизации и инвестиционной деятельности, внедрение современных инструментов рынка недвижимости, по существу, является основой, без которой невозможно решение задач регулирования процессов управления земельными ресурсами. В свою очередь управление земельными ресурсами, наряду с другими формами государственного регулирования экономики (механизмами оздоровления предприятий, развития рынка ценных бумаг и т д.), представляет собой составную часть единой системы управления недвижимой собственностью. Поэтому оптимизация структуры регионального управления в этой сфере должна быть основана на координации управленческих задач и установлении единых принципов взаимодействия органов государственной власти.

Многие проблемы организации управления земельными ресурсами территорий возникают из-за

отсутствия единого подхода со стороны разных субъектов Федерации в определении административно-территориального устройства субъекта Федерации, а также единых государственных подходов в формировании территорий местного самоуправления в субъектах РФ. Административно-территориальное деление преследует цель эффективной организации государственной власти на местах и является неотъемлемой частью государственного устройства страны. Федеральный закон "Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъекта РФ" наделяет субъект Федерации правом установления административно-территориального устройства субъекта Федерации. В результате разные субъекты РФ пошли разными путями определения административно-территориального устройства, что также является особенностью системы управления земельными ресурсами регионов.

Формирование эффективной государственной земельной политики на региональном уровне требует применения системного подхода, методологической основой которого должна стать концепция управления земельными ресурсами в регионе.

Реализация концепции должна быть организована в рамках комплексной программы, систематизирующей взаимосвязанные целевые программы, каждая из которых определяет экономически обоснованные механизмы (модели) решения конкретных управленческих задач. Следующей особенностью региональной земельной политики является необходимость управления землями под предприятиями всех форм собственности, реализация которой требует решения приведенных ниже задач:

- формирование рационального баланса бюджетно-фискального и инвестиционного процессов, поскольку, с одной стороны, управление земельными ресурсами в регионах нацелено на повышение сбора доходов в бюджет, с другой - на активизацию инвестиционных процессов и развитие производства;

- развитие арендных отношений на землю под приватизированными предприятиями как механизма экономического стимулирования выкупа земли их собственниками в результате введения экономически обоснованной дифференцированной арендной платы, учитывающей финансово-экономическое состояние предприятий и отраслей, их роль в экономике региона;

- дифференциация размеров выкупной цены земельного участка "лЪд приватизированными предприятиями в зависимости от эффективности инвестиционного проекта;

- приоритетное представление земельных участков для целей расширения предприятий с учетом их инвестиционных программ и социально-экономического значения;

- реструктуризация земельных отводов предприятий с учетом эффективности их использования, оптимальности размещения и эксплуатации для обеспечения рационального землепользования, ускорения приватизации земель, снижения налоговых затрат предприятий, привлечения дополнительных средств в бюджеты за счет реализации неэффективно используемых земель;

- капитализация земельных участков приватизированных предприятий, обеспечивающая повышение инвестиционной привлекательности предприятий, усиление влияния государства на их деятельность в результате формирования в сфере государственной собственности пакета акций, получаемых в счет оплаты выкупаемых собственниками предприятий земельных участков.

Существует несколько особенностей управления земельными ресурсами области на землях различных категорий и целевого назначения.

Особенностью управления земельными ресурсами Ростовской области является то, что до настоящего времени не проведено реального разделения государственной собственности на федеральную, субъектов РФ и муниципальных образований. В результате часто происходит подмена управленческих функций. Также особенностью управления земельными ресурсами данного субъекта является то, что во многих из них своим законодательством была давно введена частная собственность на землю и функционировал рынок земли, даже была разрешена купля-продажа сельскохозяйственных земель.

Формирование эффективной государственной земельной политики на областном уровне требует применения системного подхода, методологической основой которого должна стать концепция управления земельными ресурсами в регионе, реализация которой должна быть организована в рамках комплексной программы, систематизирующей взаимосвязанные целевые программы, каждая из которых определяет экономически обоснованные механизмы (модели) решения конкретных управленческих задач.

Важнейшей составляющей комплексной программы является создание системы современного

земельного законодательства, состоящего из взаимоувязанных проблемно-ориентированных законодательных и нормативных правовых актов по ключевым вопросам управления земельными ресурсами в регионе.

Учитывая, что современный этап экономического развития России связан с формированием рыночных отношений практически во всех ее отраслях при сохранении государственного регулирования важнейших экономических процессов, государственная региональная земельная политика должна иметь четко выраженную антимонопольную направленность (как следующую важную особенность) и быть нацелена на решение следующих основных задач в этой сфере:

- выработка механизмов предупреждения концентрации крупных земельных массивов в руках неэффективных собственников, перераспределения земель на условиях обеспечения их рационального использования правообладателями;

- развитие конкуренции при формировании правоотношений на землю, нацеленной на привлечение в экономику инвесторов, конкурирующих по условиям инвестиционных проектов, с обеспечением их гарантий правами на землю;

- разработка механизмов государственного регулирования деятельности естественных монополий в результате управления правоотношениями на земли предприятий-монополистов, а также по средством земельно-налоговой политики;

- развитие конкуренции в сфере землеустроительных и земельно-кадастровых действий, но при обязательном сохранении государственного сектора землеустройства и установлении негосударственного тарифного регулирования этих действий;

- активизация земельного рынка, в том числе первичного предоставления государственных (муниципальных) земель в собственность и аренду в результате установления условий привлечения к земельным торгам профессиональных участников рынка недвижимости, их обязательств, прав и гарантий;

- определение условий, порядка и правил ведения страховой деятельности в сфере управления земельными ресурсами, развитие конкуренции на рынке страховых услуг в процессе регулирования земельных отношений.

Важнейшими задачами государственной земельной политики Ростовской области являются создание социальных гарантий для субъектов земельных отношений, защита их прав и интересов, ликвидация возможных негативных издержек процесса трансформации землепользования земель в субъектах РФ, что также можно назвать особенностью в сфере управления земельными ресурсами. Первоочередными мерами здесь являются:

- формирование рациональных правовых условий для обеспечения граждан земельными участками, необходимыми для удовлетворения жизненных потребностей и хозяйствования, с установлением порядка передачи земель под индивидуальное жилищное строительство, садоводство и дачное строительство, дифференцированного подхода при установлении льгот по цене предоставляемых земель;

- увеличение числа рабочих мест при организации и расширении производства в различных отраслях хозяйственного комплекса на основе рационального вовлечения в экономический оборот и хозяйствование земельных ресурсов в целях стимулирования инвестиционных проектов, обеспечивающих решение социальных проблем;

- вовлечение широких слоев населения в процесс регулирования земельных отношений, обеспечения рационального и эффективного использования земель, что требует определения механизмов участия граждан в реализации общественного и производственного земельного контроля.

Следующей особенностью региональной земельной политики является необходимость управления землями под предприятиями всех форм собственности, реализация которой требует решения следующих задач:

- формирование рационального баланса бюджетно-фискального и инвестиционного процессов, поскольку, с одной стороны, управление земельными ресурсами в регионах нацелено на повышение сбора доходов в бюджет, с другой - на активизацию инвестиционных процессов и развитие производства;

- развитие арендных отношений на землю под приватизированными предприятиями как механизма экономического стимулирования выкупа земли их собственниками в результате введения экономически обоснованной дифференцированной арендной платы, учитывающей финансово-экономи-

ческое состояние предприятий и отраслей, их роль в экономике региона;

- дифференциация размеров выкупной цены земельного участка под приватизированными предприятиями, в зависимости от эффективности инвестиционного проекта;

- приоритетное предоставление земельных участков под расширение предприятий с учетом их инвестиционных программ и социально-экономического значения;

- реструктуризация земельных отводов предприятий с учетом эффективности их использования, оптимальности размещения и эксплуатации для обеспечения рационального землепользования, ускорения приватизации земель, снижения налоговых затрат предприятий, привлечения дополнительных средств в бюджеты за счет реализации неэффективно используемых земель;

- капитализация земельных участков приватизированных предприятий, обеспечивающая повышение инвестиционной привлекательности предприятий, усиление влияния государства на их деятельность за счет формирования в государственной собственности пакета акций, получаемых в счет оплаты выкупаемых собственниками предприятий земельных участков.

Основными целями регулирования арендных отношений на землях субъекта Федерации, находящихся в государственной собственности, являются обеспечение максимизации бюджетных доходов, сохранение управляемости землями, закрепляемыми в собственности государства и его субъектов. Поэтому ключевые направления для реализации этой особенности государственной земельной политики на региональном уровне следующие:

- разработка и внедрение комплекса мер по совершенствованию системы государственного регулирования арендных отношений, предусматривающих централизацию в территориальных органах Росземкадастра полномочий по управлению арендными отношениями на землю, автоматизацию управленческого процесса, формирование его инструктивно-методического обеспечения;

- разработка и утверждение единой методики определения арендной платы за землю, учитывающей категории земель и арендаторов, эффективность использования земель, финансово-экономическое состояние (уровень доходов) и платежную дисциплину арендаторов во взаимосвязи с промышленной и социальной политикой;

- установление порядка и условий предоставления земель в аренду с учетом компетенции органов государственной власти и местного самоуправления, а также стимулирующих инвестиционные процессы в региональной экономике с учетом отраслевых и социальных приоритетов.

Для создания системы управления земельными ресурсами на уровне субъекта РФ необходимо разработать специфический финансово-экономический механизм, собственный механизм финансирования - для каждого административно-территориального образования. При этом долгосрочные капитальные затраты должны быть осуществлены, в основном, государством и регионами, а текущие затраты - за счет средств субъектов земельных отношений.

При этом финансовое обеспечение системы управления земельными ресурсами должно проводиться за счет:

- бюджетных поступлений от субъектов управления соответствующего уровня;
- средств от лицензирования деятельности частных компаний;
- средств от оказания услуг информационно-справочного и экспертного характера;
- средств от реализации тематических карт и атласов использования земельных ресурсов;
- средств от сбора земельного налога и штрафов;
- средств от реализации кадастровой информации и услуг.

Литература.

1.Аксенова Е.О. Актуальные проблемы взаимодействия органов государственной власти и органов местного самоуправления как основы развития муниципальной власти в Российской Федерации и ее регионах // Государственная служба и общество: Итоговая науч.-метод.конфер.СЗАГС-2000: Сб. тезисов.- СПб.: СЗАС,2000;

2.Гаврилов А.И. Комплексная оценка развития регионов как инструмент местного самоуправления // Современный менеджмент - ключ к экономическому подъему. - М.:РАГС, 1998;

3.Рюмкин А.И. Реформирование структуры управления землепользованием в городах // Проблемы прогнозирования, 2006. - № 1.

КРИВОШЛЫКОВА Е.В.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА РЕГИОНА КАК БАЗОВАЯ ОПРЕДЕЛЯЮЩАЯ ПОТЕНЦИАЛЬНОГО РОСТА ИНВЕСТИЦИЙ

Стабильное развитие промышленного производства обусловлено наличием устойчивых источников финансирования, когда инвестирование выступает в качестве одной из эффективных форм взаимодействия предприятия, государства, населения. Эффективное функционирование инвестиционного рынка в России является одной из основных задач экономической политики страны на протяжении последних десяти лет. За такой длительный период должны были бы сформироваться направления развития инвестиционной политики и законодательное регулирование данного сектора экономики, найдены пути стимулирования инвестиционной деятельности. Тогда на современном этапе речь шла бы об устранении препятствующих повышению инвестиционной привлекательности барьеров и негативных эффектов. Ситуация, сложившаяся сегодня на рынке инвестиций, отражает неразвитость данного сегмента экономики, поскольку эффективная институциональная среда для его функционирования еще не создана. Основными лимитирующими факторами развития инвестиционных процессов выступают в том числе "несовершенство" законодательной базы, незащищенность прав собственности, недостатки налоговой системы, ненадежность банковской системы, неразвитость финансовых рынков, деформированная отраслевая структура прямых иностранных инвестиций [9], низкая степень предсказуемости социально-политической ситуации. Отмечая увеличение объемов инвестиционных вложений в основной капитал, которые на 1.01.2006 года, по оценке Федеральной службы государственной статистики РФ, составили 3431,0 млрд. рублей, что на 10,5% больше, чем в 2004 году (общий объем инвестиций в нефинансовые активы без субъектов малого предпринимательства и учета неформальной деятельности в первом полугодии 2005 года составил 1008,9 млрд. рублей, в том числе объем инвестиций в основной капитал 987 млрд. рублей [6]), следует акцентировать внимание на недостаточности инвестиционных ресурсов, потребность в которых для поддержания экономического роста и функционирования экономики в целом существует на сегодняшний день. Развитие инвестиционной деятельности непосредственно зависит от состояния основных фондов, степени их износа (износ основных производственных фондов в среднем в ряде отраслей достигает 65% [8]) (степень износа на отдельных производствах химического комплекса достигает 81% [1]), величины собственных источников инвестиционной деятельности предприятий и отраслей промышленности, а также инвестиционной привлекательности отдельных отраслей промышленности. Активизация процессов модернизации основных фондов и производственных технологий является основополагающим параметром в поддержании конкурентоспособности за счет качества товаров, работ и услуг.

Возможность оценки потенциального развития процесса инвестирования, в том числе предполагает изучение емкости рынка. Емкость рынка представляет собой измеренный в конкретный момент времени объем продаж товаров или услуг в определенной территориальной единице. Инвестиционная емкость региона характеризует комплекс возможных, потенциальных объектов инвестирования с учетом сложившихся благоприятных условий для реализации инвестиционной деятельности и отношений между субъектами инвестиционного процесса. Комплексные рейтинги в качестве одного из учитываемых параметров включают в себя потенциальную рентабельность инвестиций и объем инвестиционного поля. Так, согласно рейтинговым показателям (расчет индекса доверия прямых иностранных инвесторов) компании A.T. Kearney, перемещение России (с одиннадцатого места на шестое [11]) обусловлено, в том числе, большим количеством "свободного пространства" для инвестиций. Емкость инвестиционного рынка в своей основе безусловно характеристика количественная, определяемая как сумма произведений количества объектов инвестирования, разграниченные в секторальном аспекте и по своей специфики, на "стоимость" объекта. Однако вторая составляющая произведения является сложной функцией, зависящей, в том числе, от качественных характеристик не только в отношении данного объекта, но и применительно к инвестиционной среде, в которой находится выбранный для оценки объект.

Каждая система, в том числе и система инвестиционных отношений, имеет свой внутренний механизм развития и развивается благодаря ему, но поскольку рынок инвестиций является подсисте-

мой рыночных отношений, рыночные отношения включены в подсистему экономической системы, которая в свою очередь представляет собой подсистему социума, организованного государственно, соответственно взаимодействия субъектов рынка инвестиций по поводу объекта инвестирования подчинены влиянию политики, проводимой государством в сфере инвестирования. Если рассматривать управление как производное упорядочение, тогда процесс управления является процессом взаимокоррелируемых изменений, в результате которых вырабатывается динамическая устойчивость системы [3], с учетом воздействия на переменные системы посредством информации. Управление решает задачу корректировки структуры и сохранения сущностных функций системы, полагаясь на достоверность отображения состояния системы, определяя тем самым роль информации в управлении системой. Оптимальная степень участия государства в экономике, в том числе, в инвестиционной сфере, отражена в ежегодном докладе Всемирного банка: "…развитие нуждается в эффективном государстве, играющем роль катализатора и помощника, стимулирующего и дополняющего деятельность частного бизнеса и отдельных лиц. Без эффективного государства устойчивое развитие - как экономическое, так и социальное - невозможно" [10]. Под правовой эффективностью следует понимать "способность системы обеспечивать хозяйственные преимущества для законопослушного субъекта, т.е. того, кто в точности выполняет установленные нормы, при условии, что сами нормы не программируют неэффективные состояния или действия либо не приводят к развитию девиантных моделей поведения, направленных на нарушение или обход этих норм" [7]. Реальность и возможность государственного управления инвестициями обеспечивается тем, что в руках государства сосредоточены правовые рычаги, реализующие его функции как координатора. Рычагом управления потоками инвестиций выступает инвестиционная политика - эффективное использование инвестиционного потенциала.

Инвестиционная политика направлена на сбалансированность структуры производства и структуры спроса путем привлечений инвестиций в наиболее перспективные отрасли и сферы народного хозяйства региона и страны в целом. Основной задачей инвестиционной политики государства должно стать создание и поддержание условий для прироста инвестиций в реальный сектор экономики, который бы полностью удовлетворял спросу рынка на инвестиционные ресурсы. Недостаточная определенность прав собственности означает, что доступ к ценным ресурсам открыт одновременно множеству агентов, вступающих в конкуренцию за их использование, что ведет к сверхэксплуатации ресурсов и подрывает стимулы к инвестированию в них. Соответственно привлекательность любой деятельности, рассчитанной на длительную перспективу, будет тем меньше, чем менее стабильна правовая рамка экономики и чем короче горизонт планирования индивидуальных экономических агентов. Данная проблема является характерной не только в отношении реализации отечественных инвестиционных проектов, но и в отношении привлечения прямых иностранных инвестиций. В современных условиях процессы инвестирования субъектами других стран являются важнейшей и наиболее динамичной формой развития международных экономических отношений. Согласно исследованиям МЭРТ в 2005 году в числе важнейших факторов при принятии западноевропейскими инвесторами решения о вложении средств в экономику России выделялись: объем российского рынка (значимость фактора инвестиционного климата - 89%), ускорение темпа роста российской экономики (81%), высокая квалификация и низкая стоимость рабочей силы (61%), макроэкономическая стабильность (52%), общая политическая ситуация (46%), российский технологический и научный потенциал (31%), дешевая электроэнергия и сырье (25%), административные реформы, направленные на борьбу с бюрократизацией и коррупцией (13%) [4]. Позитивное воздействие иностранного капитала на экономику принимающего государства достигается в том случае, когда правительство готово активно проводить сбалансированную политику, основанную на разумном сочетании привлечения ресурсов иностранного происхождения с соблюдением своих национальных интересов. Признавая всю значимость иностранных инвестиций для российской экономики, следует в свою очередь подчеркнуть необходимость координирования потоков капиталов, пересекающих границы страны, с внутренними потоками. Помимо законодательства России важную роль в регулировании иностранных инвестиций играет подключение России к международной системе правового обеспечения в области инвестиционной деятельности. В мировой практике государственное регулирование на национальном уровне включает в себя законодательную базу, режим инвестирования, систему гарантий для иностранных инвесторов, систему мер, ограничивающих или стимулирующих приток зарубежных капиталовложений. Четкость правовой базы означает, что законодательные основы привлечения иностранных инвестиций

не должны создавать разночтения. Эффективное государственное управление инвестиционными потоками ориентировано на минимальное поле для различных толкований положений нормативно-законодательных актов.

Сложность заключается в рациональном задействовании традиционных механизмов аккумуляции необходимых финансовых ресурсов для активизации инвестиционных процессов в экономике, источниками которых выступают денежные средства государственного бюджета (в структуре инвестиций в основной капитал по источникам финансирования доля бюджетного финансирования увеличилась с 16,2% в первом полугодии 2004 года до 17,1% в первом полугодии 2005 года [6]), иностранные инвестиционные вложения (объем прямых иностранных инвестиций в первом полугодии 2005 года составили 131% от уровня аналогичного периода предыдущего года [6]), временно свободные финансовые ресурсы организаций, денежные сбережения населения. Анализируя степень участия государства в инвестиционной деятельности по средствам использования для реализации конкретных проектов средств государственного бюджета, необходимо отметить один из путей улучшения инвестиционного климата, как развитие различных форм частно-государственного партнерства [5] с учетом софинансирования проектов, предлагаемых бизнесом. В качестве одного из приоритетных направления инвестиционно-финансовой политики государства предусматривается повышение эффективности инвестиционной деятельности государственного сектора экономики [2], обеспечение "прозрачности" инвестиционных потоков, разработка федеральных целевых программ, нацеленных на решение приоритетных задач социально-экономической политики государства. Сложившаяся к настоящему времени законодательная база целевой ориентации федеральных инвестиционных ресурсов концентрируется на системе целевых программ, утверждаемых постановлениями правительства на средне и долгосрочную перспективу. С целью наиболее оптимального приложения капитала из средств инвестфонда Минэкономразвития РФ указывает на необходимость проведения оценки проектов по трем направлениям, включая комплексное содействие социально-экономическому развитию РФ; развитие инфраструктуры, в том числе транспортной, инновационной, институциональной, социальной; а также стимулирование экономических и социальных преобразований с целью создания условий для устойчивого экономического роста.

Важную роль в обеспечении устойчивого роста играет инвестиционная политика, которая должна восприниматься как совокупность мероприятий государства по регулированию процессов формирования материально-финансовой и институциональной базы для активизации инвестиционной деятельности в стране (и на региональном уровне) и эффективного приложения капитала для достижения устойчивых темпов экономического роста. Государственное управление инвестиционными потоками, в том числе и потоками прямых иностранных инвестиций, должно исходить из принципа селективности, включающего в себя дифференциацию проектов в зависимости от целей государственного регулирования в определенной области и степени развитости институционально-правовой основы инвестирования. Усиление роли государства в инвестиционной сфере предполагает поиск оптимального сочетания методов государственного и рыночного воздействия с учетом особенностей современного этапа экономического развития. Наиболее высокая инвестиционная активность способствует накоплению национального богатства, основные элементы и факторы которого, в свою очередь, выступают генераторами роста инвестиционной емкости и повышения спроса на инвестиционные ресурсы.

Литература:

1.Дейнеко А. Прошедший год был удачным для химической и нефтехимической промышленности. //Эксперт. 2005. №38 (484)

2.Нешитой А.С. Развитие России в 2005 году с точки зрения стратегии. //Бизнес и банки. №4(790)

3.Новик И.Б. О моделировании сложных систем (философские очерки). М., 1965. С. 111

4.Петровски М. Общенациональные и региональные аспекты инвестиционного климата России с точки зрения западноевропейских инвесторов. //Инвестиции в России. 2005. №11. С. 19

5.Примаков Е. Климат-контроль для инвестиций. //Бизнес-журнал. 2006. №2. С. 56

6.Сафронов Б., Мельник Б., Кудрявцева И., Марковская В., Лиходий В. Инвестиционный рынок: конъюнктура I полугодия 2005 года. //Инвестиции в России. 2005. №12.

7.Сухарев О.С. Кризис роста в российской экономике. //Бизнес и банки. 2006. №18(804)

8.Терновская Е.П. Инвестиционный потенциал Российской экономики и средства населения // Бизнес и банки - 2003. - №9. - С. 12

9.Филин С.А. Инвестиционные возможности экономики и решение проблемы неплатежей. М: ООО Фирма Благовест-В. С. 246

10. Государство в меняющемся мире (Всемирный банк. Отчет о мировом развитии - 1997 г.) // Вопросы экономики. 1997. № 7. С. 4

11.Экспертный институт. Инвестиционный климат в России. //Вопросы экономики. 2006. №5. С. 48-78

ГЯУРГИЕВА З.Р., ШХАГАПСОЕВА Л.С., ЗРУМОВ Л.Х.

СУЩНОСТЬ И ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ РЫНОЧНЫХ СТРУКТУР

Проводимые в России преобразования привели к формированию качественно новой хозяйственной системы. Центр тяжести принятия экономических решений переместился с государственного уровня на уровень частных лиц и предприятий. На место дефицита товаров и услуг пришел дефицит денег, экономика предложения превратилась в экономику спроса. Быстро развивается предпринимательская активность населения.

Вместе с тем переход к экономике рыночного типа сопровождается громадными социально-экономическими издержками.

Завершение системных преобразований, необходимое для нормальной работы рыночного механизма, прежде всего, требует ясного понимания сущности и экономического содержания рыночных структур.

Современные концепции развития рынка отражают борьбу двух направлений. Первое, неолиберальное, связывает развитие экономики с резким уменьшением государственного вмешательства в хозяйственные процессы, рестриктивной бюджетной политикой. В основе концепции лежит идея о самоорганизации рынка, когда, несмотря на различия интересов, целей и стремлений участников рынка, в конце концов, устанавливается равновесие между спросом и предложением. Механизмом, способствующим появлению такого равновесия, служит конкуренция. Такие представления доминировали еще в сочинениях А. Смита, Д. Рикардо. Современную теорию рыночного саморегулирования обосновывает школа М. Фридмена.

Второе направление, которое можно назвать неокенсианским, исходит из необходимости сохранения государственных регулирующих функций и разработки новых методов регулирования, адекватных современной ситуации. Среди представителей этого направления могут быть названы Э. Лундберг, Дж. Гелбрейт, В. Леонтьев. Данного подхода сочетания рыночного и государственного регулирования экономики придерживаются многие отечественные ученые-экономисты: Л. Абалкин, Д. Вермель, А. Лившиц, А. Никонов, Н. Радугин и другие.

Развитие рыночных отношений направлено на сбалансированность объема и структуры спроса потребителей и предложения производителей. Производство и потребление через рынок тесно увязываются между собой, оказывают друг на друга взаимное влияние, развиваются и совершенствуются. Выявленные реальные потребности как информация и импульсы передаются по всей взаимосвязанной цепочке воспроизводства, в значительной мере совершенствуя координацию деятельности структурных элементов.

Установления равновесия между спросом и предложением условиях свободной конкуренции возникает не путем сознательного решения, а спонтанно, вопреки желанию продавцов и покупателей, и имеет относительный, временный характер, так как цена продолжает колебаться вокруг некоторого среднего значения. Регулирование рынка со стороны государства и его управляющих органов направлено на смягчение колебания спроса и предложения, предотвращения кризисов, поддерживание жизненного уровня населения.

Рынок, как система отношений товарного обмена, представляет собой совокупность отдельных взаимосвязанных рынков, составной частью которой являются продовольственные рынки. Специфической особенностью продовольственных рынков является ориентация их на удовлетворение конечных потребностей населения.

Совершенствование системы регулирования агропромышленного производства на современном этапе направлено на обеспечение сбалансированности спроса и предложения на продовольственных

рынках. Успешное решение поставленной задачи в значительной мере зависит от теоретически верного определения конечных результатов функционирования агропромышленной системы и правильного выбора показателей оценки деятельности отдельных хозяйственных звеньев. Содержание конечных результатов проявляется через систему показателей. Показатели результатов должны наиболее адекватно отражать цели функционирования объекта, его специфические качественные характеристики, способствовать увязке данных оценок с конкретными задачами и функциями регулирования. Формирование и развитие товарно-денежных отношений в экономике России предполагает изменение сущности и наполнение новым содержанием экономических показателей и терминов.

Рынок как сложная экономическая система производителей и потребителей, в которой они свободно взаимодействуют и обмениваются на основе достоверной и общедоступной информации, имеет внутренние и внешние проявления. Внутренняя оценка эффективности функционирования рынка основывается на получение максимальной прибыли, достигаемой путем рационального распределения и использования ресурсов. Экономический характер производства в условиях рыночных отношений выражается в приросте общественного богатства, в получении большей массы прибавочного продукта при снижении затрат материальных ресурсов и живого труда на его единицу. Это глубинное содержание производства на поверхности хозяйственных связей реализуется через продукт, для получения которого требуется оборудование, сырье, материал, живой труд. Внешняя форма реализации сущности производства, выраженная в максимизации объема конечного продукта лучшего качества при сокращающихся затратах общественного труда, придает производству общественно значимую цель. Ее реализация и представляет содержание экономического процесса, то есть движение производства и обращения, которое неосуществимо без предварительных расчетов, без планового предопределения, причем безотносительно к общественному строю. В индивидуальном производстве прибавочный продукт выступает в форме прибыли, но движение экономической сущности производства не сводится к движению экономики лишь отдельных предприятий, а составляет экономику общества, которую выражает рост общественного продукта в его конкретной форме прибавочного продукта, национального дохода. Носителем прибавочной стоимости является конечный продукт производства, реализуемый товаропроизводителем на рынке.

Условия, в которых существует рыночная конкуренция между производителями, принято называть рыночной структурой. Последнюю предопределяют количество и размеры фирм, характер продукции, легкость входа в рынок и выхода из него, доступность информации. На основе понимания сущности структуры рынка может быть создана теория предложения и максимизации прибыли, прежде всего, за счет повышения качества, нахождения своей ниши, снижения издержек, выработки рациональной дальновидной политики конкурентной борьбы.

Рассмотрим, прежде всего, типы рыночных структур (таблица 1). Одна из них в мировой литературе получила название совершенная конкуренция. Ее определяющими характеристиками являются: присутствие на рынке одновременно большого числа фирм, ни одна из которых не занимает значительной доли в емкости рынка; однородность, массовость продукции конкурирующих фирм; относительная легкость входа и выхода из отрасли, выпускающей данную продукцию; равный доступ к информации со стороны продавцов и покупателей продукции.

Под "значительной долей в рынке" в данном случае понимается такая, которая достаточно велика, чтобы действия отдельной фирмы могли оказать заметное влияние на рыночную цену.

Под "однородностью продукции" понимается ситуация, при которой разные фирмы выпускают в основном исходную или даже одинаковую продукцию.

Под "легкостью входа" подразумевается, что фирмы, которые начинают освоение продукции или находятся еще на более ранней стадии жизненного цикла, могут входить в рынок на равных условиях с уже функционирующими (с точки зрения цены за используемые ресурсы, доступа к лицензиям и т.д.).

Под "легкостью выхода" подразумевается, что фирмы, уходя из данного рынка, не имеют юридических и иных проблем и могут найти покупателей, готовых приобрести объекты, в которые фирмы сделали свое инвестирование.

Под "равным доступом" к информации подразумевается, что все покупатели и продавцы имеют достаточно полную информацию о ценах на товары и на затраты, необходимые для их производства, технологии, характеристиках продукции, конкурентах, покупателях.

Следующая рыночная структура может быть названа олигополией, при которой на рынке действует несколько фирм, причем некоторые из них контролируют значительную долю рынка. При этом

продукция может быть как однородной, так и разнородной. Равно вероятно как наличие, так и отсутствие барьеров, препятствующих входу в рынок. Доступ к информации со стороны продавцов и покупателей неравный.

Таблица 1 - Характерные черты четырех основных моделей рынка. [1, с.66]

Модель рынка				
Характерная черта	Чистая конкуренция	Монополистическая конкуренция	Олигополия	Чистая монополия
Число фирм	Очень большое число	Много	Несколько	Одна
Тип продукта	Стандартизированный	Дифференцированный	Стандартизированный или дифференцированный	Уникальный: нет близких заменителей
Контроль за ценой	Отсутствует	Некоторый, но в довольно узких рамках	Ограниченный взаимной зависимостью; значительный при тайном сговоре	Значительный
Условия вступления в отрасль	Очень легкие, препятствия отсутствуют	Сравнительно легкие	Наличие существенных препятствий	Блокировано
Неценовая конкуренция	Отсутствует	Значительный упор на рекламу, торговые знаки и т.д.	Очень типична, особенно при дифференциации продукта	Главным образом, реклама связи фирмы с общественными организациями
Примеры	Сельское хозяйство	Розничная торговля, производство одежды, обуви	Производство стали, сельхозинвентаря, автомобилей	Местные предприятия общественного пользования

Третья разновидность может быть названа монопольной конкуренцией. Она напоминает первую форму с той разницей, что продукция конкурирующих фирм несколько отличается друг от друга.

Четвертая форма конкуренции - монополистическая, т.е. на рынке функционирует одна фирма, контролирующая все 100 % продажи какого-либо товара. Четыре формы рыночных структур распадаются на две группы. В первую могут быть включены олигополия и монополистическая формы, описывающие множество реально существующих видов рынков. Типичными представителями олигополической структуры выступают отрасли обрабатывающей промышленности, а также, например, табачная промышленность, частично сфера услуг. Монополистическая форма конкуренции распростране-

на в отраслях сферы обслуживания (рестораны, кафе, парикмахерские, ателье, станции технического обслуживания); к ней можно отнести швейную и обувную промышленность.

Эти формы конкуренции близки между собой и часто различия между ними связаны с характером товара.

Совершенная конкуренция и монополия как рыночные структуры второй группы не описывают сколько-нибудь большого числа реально существующих рынков. Это, скорее, абстрактные, идеальные типы рыночных структур, их модели в "чистом" виде. Реальные рынки могут к ним в большей или меньшей степени приближаться, но никогда не достигать. Вместе с тем существуют рынки, которые значительно ближе других отвечают требованиям совершенной конкуренции. Рассмотренные выше две группы рыночных структур играют разную роль в экономической теории.

Абстрактные типы обладают тем преимуществом, позволяющим четко обозначить систему ограничений, с которыми сталкивается фирма на пути к финансовому успеху.

Исходя из этих ограничений, можно построить точные модели, позволяющие продемонстрировать всю совокупность альтернатив относительно объема выпуска продукции к уровню цен, а также определить оптимальный вариант соотношений между ними. Нередко эти модели дают возможность понять функционирование таких рынков, которые в действительности далеко не полностью отвечают критериям какой-либо одной рыночной структуры. Так, например, рынок жилья, сдаваемого внаем, не является совершенно конкурентным, так как все жилые помещения не идентичны, а отличаются друг от друга.

В отличие от совершенной конкуренции и монополии, олигополия и монополистическая конкуренция гораздо успешнее описывает более широкий диапазон реально функционирующих рынков. Дело в том, что названные структуры характеризуют совокупность ограничений для форм в более емких терминах. Например, в условиях олигополии и монополистической конкуренции изменения в качестве продукции, реализации внешних функций должны приниматься во внимание в той же мере, что и изменения в ее количестве. Кроме того, необходимо принимать в расчет как влияние на спрос деловых решений конкурентов, так и выбор потребителей. Введение большого числа переменных в анализ принятия решений усложняет процесс построения моделей.

Среди трудностей конструирования моделей олигополии и монополистической конкуренции особое место занимает учет особенностей предпринимательства в этих структурах. В данном контексте предпринимательство представляет собой процесс поиска новых возможностей, использование новых способов создания продуктов, постоянная готовность к переменам, связанным с открывающимися перспективами, ломка старых стереотипов. Повседневные условия жизни олигополических рынков и рынков монополистической конкуренции отмечены соперничеством предпринимателей - поединками в борьбе за лидерство в таких областях, как разработка продукции, реклама, продажа, качество послепродажного (сервисного) обслуживания и стратегия ценообразования.

Идея предпринимательства несет в себе дух изменений, неопределенности, риска и инноваций. Даже такое фундаментальное понятие как рыночное равновесие, превращается на подобного рода рынках в своеобразное исключение из правил и не рассматривается как нормальное состояние рынка.

На рынках совершенной конкуренции (если рассматривать процесс в статике) фирмы не осуществляют нововведений и не занимаются рекламной деятельностью; их продукция, согласно определению, идентична как по существу, так и по восприятию потребителей. В этих условиях фирмы не разрабатывают сложных стратегий в области ценообразования, поскольку мелкая фирма просто принимает рыночную цену как заданную.

Ограниченную роль играет предпринимательство и при некоторых формах монополии. Последнее обстоятельство особенно справедливо тогда, когда рыночное господство какой-либо монополии охраняется лицензиями, патентами или другими мерами государственной защиты.

Различия в конкретных вариантах выбора, который делается фирмами в условиях разных рыночных структур, проистекают из различий в системах ограничений, с которыми сталкиваются фирмы, а не из различий в их целях и задачах.

В ситуациях совершенной конкуренции можно ввести следующие три допущения, касающиеся издержек:

1. Все фирмы, участвующие в рыночных отношениях, имеют доступ к одной и той же технологии и знают, где следует приобрести необходимые виды ресурсов по одинаковым ценам. Эти условия связаны с однородностью выпускаемой продукции и равным для всех фирм доступом к информации.

В результате долгосрочные и краткосрочные издержки более или менее идентичны у всех фирм.

2. Резервы экономии, обусловленной увеличением масштабов производства, сокращаются при достаточно малых объемах выпуска продукции по сравнению с тем же объемом спроса, который предъявляется рынком при преобладающем уровне цены. Поэтому рынок создает достаточное пространство для множества фирм, осуществляющих производство с минимальными долгосрочными издержками. Без такого допущения невозможно существование большого количества мелких фирм, каждая из которых невелика по сравнению с размерами рынка как целого (последнее условие обязательно для рассматриваемой рыночной структуры).

3. Безвозвратных издержек не существует. Фирмы, покидающие рынок, могут беспрепятственно покрыть свои единовременные затраты путем продажи собственных предприятий и оборудования другим фирмам. Это допущение - часть требований, обеспечивающих свободу входа и выхода из рынка.

Рассмотрим ограничения, связанные со спросом, при которых фирма руководствуется рыночной ценой. Серьезным ограничением, влияющим на выбор фирмы в процессе максимизации прибыли, является спрос на ее продукцию. Рыночная структура, для которой характерна ситуация совершенной конкуренции, накладывает на фирму весьма специфическое ограничение: поскольку все фирмы в отрасли имеют небольшие размеры и выпускают однородную продукцию, каждая из них должна руководствоваться рыночной ценой. Это значит, что цена, по которой каждая фирма продает свою продукцию, определяется факторами, которые являются внешними, неуправляемыми фирмой. Речь идет об условиях спроса и предложения на рынке в целом.

В западной литературе существует термин предельные издержки для обозначения величины, на которую изменяются полные (совокупные) издержки при изменении объема выпуска продукции на единицу. С другой стороны, термин предельный доход обозначает величину, на которую изменится совокупный доход при изменении объема выпуска на единицу продукции (произведение цены на количество проданной продукции).

У фирмы, продукция которой обладает совершенной эластичностью, предельный доход равен цене, умноженной на проданный объем.

Следовательно, в условиях совершенной конкуренции, предельный доход и цена продукции одной фирмы равны между собой.

Как показывает опыт, короткие остановки производства - нормальный способ регулирования товарооборота с целью приспособления к изменяющимся условиям спроса и предложения. В период, когда фирма приостанавливает производственную деятельность, она поддерживает предприятие в состоянии полной готовности к возобновлению выпуска продукции, рационализирует (без больших затрат) производство, несет постоянные издержки. Как только рыночные условия изменяются (а себестоимость снижается), рыночная цена вновь возрастает, фирма может возобновить работу. И лишь в случае, если улучшения рыночных условий вообще в перспективе не предвидятся, фирма рассматривает способы свертывания всех своих операций и полного выхода из данной сферы деловой активности.

В случае приостановки производства нецелесообразно следовать правилу, согласно которому необходимо расширять выпуск продукции до тех пор, пока предельные издержки не будут превышать предельный доход.

Литература

1. Макконнелл К., Брю С. Экономикс. М.: Республика, 1992.

ДЗАГОЕВА М.Б., РУБАЕВА Л.М., КАБУЛОВА О.П.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПОСТРОЕНИЯ АДАПТАЦИОННОГО МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Разрабатывая данный механизм, мы преследуем двоякую цель: во-первых, решить проблему предотвращения кризисного состояния в АПК; во-вторых, обеспечить формирование посредством адаптационно-антикризисных мер здоровой экономической среды для последующего повышения конкурентоспособности отечественных сельхозтоваропроизводителей. Преодолеть кризисное состояние,

достичь стабилизации, а затем и экономического роста возможно только при условии реализации конкретных адаптационных мер. Ученые, практики и политики предлагают достаточное, на наш взгляд, количество различного рода концепций, программ развития АПК, его структурной перестройки, но особую тревогу вызывает то, что во всех программных документах отсутствует механизм реализации намечаемых мероприятий, они не подкреплены расчетами, научными сценариями их осуществления. Во многих регионах и сейчас не могут четко определить приоритеты в развитии хозяйствующих субъектов.

Такое состояние дел ярко отражается в несовершенстве кредитно-финансовой системы, что в значительной степени снижает эффективность мер поддержки, вносит дисбаланс в механизм адаптации продуцентов к рыночным условиям хозяйствования.

Если обратиться к научной литературе по проблемам реформирования АПК, то мы сможем легко заметить, что об адаптационных процессах практически ничего не говорится, а если и упоминается, то вскользь и в форме "выживания", "приспособления". Отсутствуют четкие методологические основы, связанные с этим явлением, а о методике построения адаптационного механизма в изученной нами литературе не упоминается вообще.

Ряд специалистов видит адаптацию только через реформирование своего хозяйства, другие - через внедрение и освоение прогрессивных конкурентоспособных технологий и переподготовку кадров, но ничего не изменяя в организационно-правовом статусе предприятия; третьи - до сих пор находятся в состоянии ожидания постоянной государственной поддержки и списания долгов.

Справедливо (по поводу "третьих") заметил А. Л. Пустуев в работе "Сельскохозяйственный менеджмент ", что при таком подходе к вопросам реформирования можно "адаптироваться " только в банкрота.

Только в РСО-Алания более половины хозяйств коллективного сектора находятся на грани банкротства. В этой связи очень остро стоит проблема реализации в практику программы адаптационных, антикризисных мер.

Почему адаптационных? Дело в том, что проведенные нами исследования в РСО-Алания свидетельствуют, что "адаптацию" нельзя считать состоянием, это постоянно развивающийся непрерывный процесс. Следует учитывать, что внешняя среда очень активно (многофакторно) влияет на состояние продуцента, ему необходимо постоянно адаптироваться к ней, одновременно подстраивая свою адаптивную систему (самонастраивающуюся, самоорганизующуюся). Вот почему, на наш взгляд, механизм адаптации органично вписывается в организационно-хозяйственную деятельность благополучно развивающихся сельхозпредприятий.

Но прежде чем попытаться раскрыть сущностные аспекты адаптационного механизма, постараемся уточнить отдельные понятия, связанные с процессами адаптации.

Учитывая тот факт, что предприятие (сельхозтоваропроизводитель, продуцент) рассматривается нами как система, то адаптацию можно рассматривать как приспособление "системы" к реальным условиям. Но предприятие - это и экономический объект, адаптирующаяся, адаптивная система. И в этой связи важно привести доводы экономистов, которые считают, что адаптирующиеся системы можно подразделить на самонастраивающиеся и самоорганизующиеся [1]. В первом случае, в соответствии с изменением внешней среды, меняется способ функционирования системы (предприятие расширяет выпуск определенного вида продукции вслед за увеличением спроса), во втором - меняется структура, организация системы (на молочном заводе создает отдел маркетинга в связи с возросшими требованиями к качеству и ассортименту молочной продукции).

Понятие "адаптация", первоначально возникнув в биологии (как приспособление организмов к изменяющимся условиям существования), в результате своего развития получило более широкое толкование, а главное - практическое применение в экономической сфере.

Так, например, в маркетинге под адаптацией понимают изменения в плане маркетинга, осуществляемые организацией с целью приспособления к новым изменившимся условиям и целям деятельности.

При изучении рынка труда, трудовых отношений важно учитывать адаптацию самих работников сельскохозяйственных формирований. Так, "Большой экономический словарь" трактует это понятие в следующей формулировке: "Адаптация работника - процесс приспособления работника к содержанию и условиям трудовой деятельности и непосредственной социальной среде, совершенствования деловых и личных качеств работника. Адаптация работника может быть психофизиологическая, профессиональная, социально-психологическая".

Изучение различного рода монографических источников позволяет сделать вывод о том, что, понятие "адаптация" сложно и многосторонне. Поэтому для более полного раскрытия содержания понятий "адаптация", "адаптация продуцента", "адаптационный механизм" охарактеризуем совокупность их сущностных аспектов.

Если исходить из теории и практики менеджмента, то первостепенное значение имеет выяснение реального существования понятия "адаптация продуцента (товаропроизводителя)", его связи с эффективностью производства.

Исследования, проведенные нами на ряде крупных птицефабрик, коллективных и фермерских хозяйств РСО-Алания, в коллективном сельхозпредприятии "Михайловское " и других, убедительно доказывают, что понятие "адаптация сельхозтоваропроизводителя" имеет объективную основу и непосредственно связано с эффективностью производства, повышением конкурентоспособности. Путем анкетных опросов (126 анкет), интервьюирования руководителей и специалистов из Кировского, Алагирского, Правобережного и Ирафского районов РСО-Алания было установлено, что в хозяйственной деятельности продуцентов наблюдалось стабильное обеспечение значительного прироста сельскохозяйственной продукции, улучшение финансового состояния предприятия за счет внедрения в практику мероприятий адаптационного характера, позволяющих адекватно реагировать на "капризы рынка".

Анкетные опросы фермеров показывают, что разнообразие знаний ведения сельхозпроизводства способствует быстрейшей адаптации вновь созданной фермы и более успешному вхождению в рыночные отношения, тогда как отсутствие необходимого опыта и специальных знаний (финансово-экономических, юридических, зооветеринарных и т.п.) заметно снижает мотивацию к занятию фермерским трудом.

Экономико-социологические исследования ряда сельских (фермерских) семей (57 семьи) из РСО-Алания свидетельствуют о том, что для фермеров на данном этапе аграрной реформы важно пройти стадию адаптации. Вот почему они не считают извлечение прибыли главной целью своей хозяйственной деятельности. Прибыль для них не является самоцелью: для них важно "встать на ноги", сформировать свои основные фонды, погасив кредиты, и т.п.

Однако данные результаты исследований малоубедительны, поскольку могут быть субъективными. Учитывая это, нами был проведен экономический анализ более объективных цифровых данных на примере сельскохозяйственных предприятий: колхоз им. Мичурина Ардонского района, колхоз "Украина" Моздокского района, совхоз "Дзуарикау" Алагирского района, колхоз "Дружба Пригородного района, КСХП К.Маркса Кировского района, совхоз-комбинат "Владикавказский", колхоз им. генерала И.А.Плиева Правобережного района. Проведённый экономический анализ в вышеперечисленных хозяйственных формированиях подтвердил наши предыдущие выводы об эффективности разработки и реализации адаптационных мер.

Адаптацию мы рассматриваем не как состояние, а как постоянно развивающийся процесс. Изменилась рыночная ситуация - включается механизм адаптации, а в классическом варианте он должен срабатывать на опережение или синхронно.

Наши исследования позволяют нам сформулировать понятие "адаптация продуцента" в следующем виде. "Адаптация продуцента" - процесс активного приспособления хозяйствующего субъекта к изменению окружающих условий функционирования.

Почему мы заостряем внимание на словосочетании "активное приспособление"? Дело в том, что работать успешно в кризисных условиях можно только тогда, когда трудовые коллективы избирают и реализуют тактику интенсивного развития своего производства, а не просто тактику выживания.

Процесс активного приспособления к изменению окружающих условий мы связываем со способностью трудового коллектива в изменившихся условиях макроэкономического регулирования войти в режим нормального функционирования, т.е. достичь предприятием уровня расширенного воспроизводства до пределов достаточной рентабельности, позволяющей возместить производственные расходы, выполнить обязательства перед банком (своевременно возвращать кредиты), государством (оплата всех налогов) и трудовым коллективом (выплата дивидендов на минимальном уровне).

В понятие "изменившиеся условия макроэкономического регулирования" мы вкладываем различные отклонения в механизме госрегулирования в аграрном секторе экономики (в финансово-кредитном механизме, системе налогообложения, в субсидировании, субвенцировании, импорте продовольствия и ценообразовании). Это понятие исключает слишком резкие изменения в политике государственного протекционизма по отношению к сельскому хозяйству (мощный налоговый пресс, высокий

уровень диспаритета цен, неэквивалентного обмена и отсутствие государственной поддержки). Ясно, что при таком режиме госпротекционизма любая форма хозяйствования может "адаптироваться" только в банкрота, то есть полностью утрачивает свою адаптирующую функцию. Как правило, это происходит в период кризиса и периодических всплесков гиперинфляционных волн.

В общем случае, адаптационный механизм - это совокупность действий хозяйствующего субъекта, позволяющих ему приспосабливаться к изменению социально-экономической политики государства и конъюнктуры рынка.

Применительно к сельскохозяйственным товаропроизводителям адаптационный механизм - это, во-первых, поиск через мотивационный механизм наиболее подходящей организационно-правовой формы хозяйствования, позволяющей преодолеть кризисные явления, и, во-вторых, такая структурная перестройка производства, которая обеспечивает безубыточное функционирование в рыночных условиях.

Именно в адаптационном механизме находит свое выражение мотивационный механизм, хотя последний составляет только часть первого. Если мотивационный механизм выражает отношение труда, как части производительных сил, к формам хозяйствования, то адаптационный - еще и средств производства, отражаясь в уровне эффективности использования капитала. В этом и проявляется единство интересов труда и капитала в адаптационном механизме, поскольку способствовать выживанию в условиях рынка может только присущая данному трудовому коллективу организационно-правовая форма хозяйствования и настройка производства на более высокую отдачу биопроизводственного потенциала и стабильное получение прибыли.

В принципе, в нормальных условиях макроэкономического регулирования почти любая форма хозяйствования может "да шуроваться к изменению конъюнктуры рынка. Однако для каждой из них, при прочих равных условиях, потребуется неодинаковое время, которое можно назвать временным лагом адаптации (ВЛА). При сложившемся рынке величина его может быть решающей для той или иной формы хозяйствования.

При значениях ВЛА, превышающих его оптимальный уровень, появляется риск стать банкротом. Пока сельхозпредприятие перестраивает свое производство, конъюнктура рынка может сложиться уже не в его пользу.

Если под изменчивостью конъюнктуры рынка понимать период устойчивости рыночной ниши (УРН) какого-нибудь вида продукции, то между данными показателями может быть следующая зависимость: ВЛА < УРН. То есть ВЛА всегда должен быть меньше периода устойчивого состояния рыночной ниши. В противном случае перестройка производства теряет смысл. Поэтому в каждом отдельном случае необходимо довольно точно знать соотношение этих двух величин данного неравенства. В формализованном виде это можно представить так: ВЛА = $a \cdot$ УРН, где a - величина превышения периода устойчивого состояния рыночной ниши над временным лагом адаптации.

Величина a будет зависеть от эластичности спроса на продукцию, ради производства которой осуществляется структурная перестройка производства сельскохозяйственного предприятия, а также от монополии рынка (чистая конкуренция, монополистическая конкуренция, олигополия, чистая монополия).

Чем эластичнее спрос на конкретный вид сельхозпродукции, тем меньшее значение может принимать данный коэффициент, тем меньшим временем располагает предприятие для проведения перестройки (или настройки) производства на выпуск продукции. И, наоборот: при неэластичном спросе, когда изменение цены на продукт приводит лишь к незначительному изменению в количестве его покупок, рыночная ниша может довольно долго сохранять устойчивое состояние, и предприятие будет располагать большим временем на перестройку производства.

Однако здесь приходится учитывать еще и модель рынка. С некоторым допущением можно считать, что в настоящее время в сельскохозяйственной отрасли сложилась монополистическая конкуренция, где некоторый контроль над ценами могут осуществлять предприятия с государственной, коллективной и коллективно-долевой формами хозяйствования, которых сейчас большинство. Это произойдет в тот период, когда большинство из них наладят у себя местную переработку сельхозсырья и будут реализовывать свою продукцию через собственную торговую сеть. Поэтому для данных форм хозяйствования период устойчивого состояния рыночных ниш может и не иметь такой ограничивающей роли, как, например, для частного сектора.

Это, на наш взгляд, будет продолжаться до тех пор, пока аграрная отрасль не войдет в другую модель рынка - чистую конкуренцию. К тому времени государственные, коллективные и коллектив-

но-долевые формы хозяйствования будут иметь достойного конкурента в лице частного сектора.

Поскольку структурная перестройка производства связана, как правило, с переходом на выпуск новой и изменением объемов уже производимой продукции, то определение ВЛА следует осуществлять по всем ее видам. Важно также учитывать возможные инерционные периоды в устойчивости рыночных ниш по каждому конкретному виду сельскохозяйственной продукции. Такие инерционные периоды следует понимать не только как результат некоторой неточности их определения, но и использование как переходных периодов в другие вновь появляющиеся ниши (сегменты) рынка.

Окончательное значение ВЛА может быть скорректировано по тем видам продукции, которые обеспечивают получение наибольшей массы прибыли, при условии реализации продукции в оставшийся отрезок времени наилучшего состояния рыночной ниши. Это будет и оптимальный срок адаптации любой формы хозяйствования к рыночным условиям, при условии обеспечения равных стартовых возможностей.

Гораздо сложнее адаптационный период прогнозировать для случая смен форм хозяйствования. Прежде чем приступить к реформированию, необходимо с учётом мотивационных (побудительных) факторов, глубокого и всестороннего факторного анализа определиться: целесообразен ли этот шаг?

Если окажется, что большинство мотивационных факторов подтверждает такую необходимость, то можно приступать к подготовке к реформированию. Темпы и качество этой работы зависят не только от желания администрации хозяйства осуществить такой переход, но и от мнения большинства членов трудового коллектива. Многое зависит и от квалификационного уровня исполнителей. Одни могут выполнять эту работу в течение, например, двух-трех месяцев, другие - за год, хотя качественная сторона подготовки к реформированию может быть одинаковой. А ведь умение быстро и качественно трансформироваться в новую форму хозяйствования можно считать одним из признаков более уверенной и быстрой адаптации (в данном случае имеется в виду достижение лучших, чем при прежней форме, экономических показателей).

Разумеется, вышеназванные зависимости факторов мотивационного механизма на эффективность выбранной формы хозяйствования могут быть определены только на основе обширного статистического материала по конкретным (типичным) природно-экономическим зонам РСО-Алания. К сожалению, по таким зонам данных еще недостаточно, чтобы на их основе, опираясь на известные зависимости из математической статистики, можно было сделать обоснованные выводы.

Пока же в качестве ориентировочных мы могли бы предложить сроки адаптации различных форм хозяйствования, созданных на основе реформирования колхозов и совхозов РСО-Алания (табл. 1).

Таблица 1 - Средние сроки адаптации различных форм хозяйствования, образованных на основе реформирования колхозов и совхозов

Форма хозяйствования	Сроки адаптации в среднем по ЮФО, лет	В том числе по краям и республикам					
		РСО-Алания	Кабардино-Балкария	Дагестан	Карачаево-Черкесия	Адыгея	Ставрополье
Производственный кооператив	1,0-1,5	1.0-1,2	1,0-1,2	1,0-1,5	1,3-1,5	1,4-1,5	1,2-1,5
Товарищество с ограниченной ответственностью	2,0-2,5	2,0-2,5	2,2-2,4	2,2-2,4	2,0-2,4	2,0-2,5	2,0-2,2
Территориальная ассоциация фермерских хозяйств	2,5-3,0	2,5-2,8	2.6-3,0	2,6-3,0	2,0-3,0	2,5-2,8	2,5-2,6

Эти данные нами получены в результате статистического обследования в 2001 году 102 сельскохозяйственных предприятий региона, перешедших на новые формы хозяйствования в течение 1991-1995 г.г. Чтобы отличать этот срок от временного лага адаптации, применяемого в случае структурной перестройки производства, мы назвали его адаптационным периодом после реформирования (АПР).

Литература

1.Никонов А.А. Спираль многовековой драмы: аграрная наука и политика России (XVIII -XX вв.).- М.: Энциклопедия российских деревень, 1995.- 574 с.

2.Пустуев А.А. Сельскохозяйственный менеджмент. -М.: РАСХН, 1998.-167 с.

МИСАКОВ А.В., МИСАКОВА З.В., БРИЦЫНА В.А.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ КОРПОРАТИВНЫМИ СТРУКТУРАМИ

Неравномерное распределение капитала, несовершенная нормативно-правовая база, отсутствие корпоративной культуры провоцируют постоянные конфликты во внутренней организации предпринимательских форм корпораций, стимулируют постоянные поиски новых форм взаимодействия капитала в целях эффективного распоряжения акционерной собственностью.

В России процесс создания внутренней организации корпораций находится в зачаточном состоянии. Необходимо уточнить, что эффективная деятельность корпоративных структур напрямую зависит от взаимоотношений руководства и рядовых акционеров, от организации контроля за распоряжением собственности. Вот почему так важен вопрос о сути и назначении корпоративного построения.

Что собой представляет понятие "корпоративное построение"? Под ним следует понимать круг отношений и распределение соответствующих обязанностей между руководством и служащими корпоративной структуры и рядовыми акционерами как внутри организации, так и во взаимодействии с внешней средой.

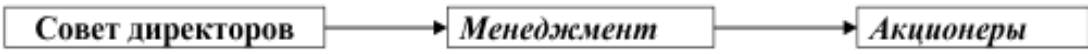

Рис. 1. Основные субъекты сферы воздействия корпоративного построения

Корпоративное построение охватывает широкий спектр отношений - внутрикорпоративных, делового сотрудничества с контрагентами, с представителями внешней среды (рис. 2).

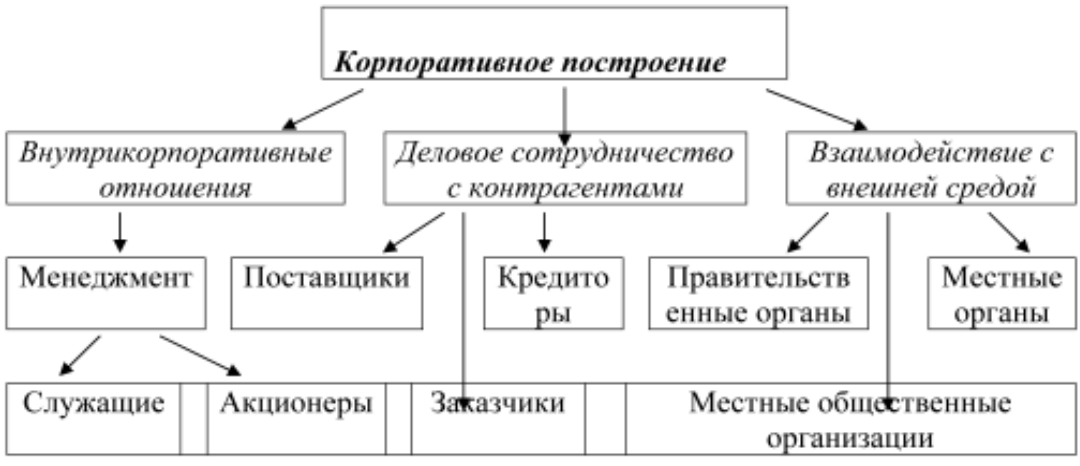

Рис. 2. Распространение корпоративного построения

Успешная деятельность корпоративной структуры зависит не только от правильного выбора общей стратегии развития, профессионального руководства, наличия экономических ресурсов, потенциальных возможностей рынка, но и, как показывает хозяйственная практика, от уровня и прочности связей с лицами, от которых зависит деятельность компании. Состояние этих связей определяет степень развития корпоративного построения. Неважно является ли корпорация промышленной или финансово-промышленной группой, торговой компанией, но акционеры, вкладывающие свои средства, должны быть уверены в прочности этих отношений и возможности получения дохода. Соответственно это определяет задачи корпоративного построения:

- создание условий для формирования собственного капитала;
- привлечение инвестиций;
- расширение возможностей финансирования;
- завоевание доверия заказчиков, поставщиков, служащих, акционеров, правительства;
- защита интересов мелких акционеров.

Осуществление этих задач подчинено целям корпоративного построения:

- эффективному распоряжению собственностью;
- эффективной организации жизнедеятельности корпоративной структуры.

Чтобы уяснить суть корпоративного построения, необходимо остановиться на анализе трех основных аспектов отношений. Особый интерес представляют внутрикорпоративные, охватывающие широкий спектр отношений высшего руководства и служащих (работников) корпорации, а также высшего руководства (менеджмента) и акционеров, в том числе исполнительных органов акционерного общества, каковым является та или иная корпорация.

Взаимоотношения между высшим руководством и служащими корпораций также можно рассматривать с разных позиций, прежде всего с позиций осуществления определенной кадровой политики, предполагающей наем и эффективное использование квалифицированной рабочей силы, создание условий для ее развития. При развитых корпоративных отношениях действует четкий документ - нормативный акт "Положение о персонале", который должен устанавливать общие принципы регулирования отношений руководства и рядовых служащих на основе партнерства.

Определенные подвижки есть в развитии корпоративных норм поведения персонала, регулирующих трудовые аспекты деятельности. Разрабатываются кодексы деловой этики, предусматривающие права и обязанности руководства и служащих. Любое отклонение от корпоративной формы поведения ведет к негативным последствиям для персонала. Прежде всего, это касается поведения служащих, которые обязаны соблюдать внутрикорпоративные нормы по обеспечению конфиденциальности информации, не допускать действий, приносящих ущерб интересам корпорации. Однако обратная связь не действует, развит протекционизм, особенно когда речь идет о высокооплачиваемых должностях, привилегии и льготы достаются немногим избранным.

Нельзя забывать, что корпорации несут серьезную ответственность перед своими служащими и должны соблюдать в своей деятельности ряд основных принципов, если хотят добиться эффективной отдачи:

- соответствие внутрикорпоративных норм трудовому законодательству;
- обеспечение ясности и гласности в оплате труда, предоставлении льгот, продвижении по службе;
- обеспечение социальных гарантий служащих: перечисление взносов в пенсионный фонд, сохранность средств собственных пенсионных фондов;
- отсутствие дискриминации в найме, оплате труда и продвижении по службе служащих;
- соблюдение требуемых норм охраны и гигиены труда.

Предложенные принципы по улучшению отношений руководства корпоративных структур и служащих можно дополнять и развивать. Однако это не означает, что права корпораций ограничены в поддержании трудовой дисциплины. Любое предприятие и любая компания в составе корпорации должны исходить из того факта, что служащие как представители человеческого капитала, в том числе интеллектуального, являются своего рода нефинансовыми инвесторами корпорации, внося свой вклад в успешное осуществление хозяйственной деятельности, эффективное использование материальных ресурсов, и должны осознать всю важность и своевременность совершенствования взаимоотношений руководства и служащих, правильного построения кадровой политики. Не человек ради производства, ради компании, а наоборот, компания (предприятие) строит свою деятельность так, чтобы служащий имел возможность проявить свои способности с соответствующим вознаграждением. Чем

выше уровень экономики, тем выше степень свободы и возможности проявления личных качеств служащих.

В России во многих компаниях наблюдается причудливое переплетение административно-командных элементов с жесткой дисциплиной раннего периода становления крупного капитала. Представляется, что процесс взаимоотношений руководства и служащих не только должен найти отражение в юридических науках, но и получить экономическую оценку и освещение с позиций экономического анализа. Тем более что внутрикорпоративные отношения и проблемы их регулирования в силу неразвитости институтов частной собственности и рыночной инфраструктуры занимают значительную долю на правовом поле. Корпоративные нормы регулируют практически не только сферу применения труда, но и все сферы жизнедеятельности, вовлекая все большее число лиц в ограниченный круг корпоративных субъектов. Так, нефинансовыми инвесторами корпораций становятся постоянные поставщики (например, комплектующих изделий), покупатели, местные организации самоуправления, прямо заинтересованные в деятельности тех или иных корпоративных структур на своей территории.

Не менее важен аспект взаимоотношений руководства корпораций со своими акционерами, так называемыми финансовыми инвесторами.

Корпоративная форма собственности меняет все представления о частной собственности, уровне концентрации капитала, соотношении собственности и власти. Это не означает, что корпорирование отрицает частную собственность, и российский опыт преобразования отношений собственности - лишнее тому подтверждение. Идет распределение прав и отношений собственности в условиях акционирования государственной собственности. Следствием явилось создание трех основных групп: крупных акционеров, мелких акционеров и граждан, вообще лишенных прав на акционерную собственность. Первые при распределении собственности завладели крупными пакетами акций. Причем в основном они являются держателями привилегированных акций, преумножают свою власть и богатство. Вторые находятся в состоянии неуверенности и практически ничего не имеют. Власть их невелика, распыление акционерной собственности используется в интересах первой группы акционеров. Например, в таком ОАО, как "Газпром" мелкие акционеры должны довольствоваться тремя копейками дивидендов на акцию. Легко подсчитать и сопоставить доходы "счастливых" обладателей одной сотни акций и сотен миллионов акции. Мелкие акционеры на практике также бесправны, как и те, кто совсем лишен акционерной собственности.

Современная корпоративная система хозяйствования дает новое предназначение мелкой собственности, предполагает возможность соучастия в прибыли крупного капитала. Заметим, что именно владельцы крупных пакетов акций реально влияют на принятие решений; у мелких акционеров мало возможностей влияния и осуществления контроля, однако интерес к прибыли должен быть. Российские корпорации изощренно довели своих мелких акционеров до состояния равнодушия к делам корпорации, одновременно внушив населению стойкое недоверие к акционерной собственности. Это еще не раз скажется на развитии спроса на акции и уменьшит возможности инвестирования. Конечно, основными инвесторами являются крупные держатели акций. В развитых странах ими выступают страховые и пенсионные фонды, инвестиционные и промышленные компании. В России этот процесс только начинается, да и многие формы бизнеса, как и методы управления, им, еще не сложились. Зато достаточно проявила себя форма управления государственными пакетами акций. Как правило, это - самый крупный пакет акций, и представитель государства получает возможность занять ведущий руководящий пост в корпорации - генеральный директор ФПГ, КПГ и т.д. Насколько осуществляется принцип разделения собственности и управления, видно из отношений менеджмента (высшего руководства) и акционеров - основных финансовых инвесторов корпораций. В самой схеме этой связи заложен конфликт. Как правило, экономические субъекты действуют, исходя из выгоды - денежной, социальной и т.д. Акционеры как финансовые инвесторы вправе ожидать от менеджеров действий, приносящих корпорации высокую прибыль, а им - хорошие дивиденды. На менеджерах лежит ответственность за применение труда, использование материальных ресурсов, управление капиталом, что предполагает ряд высоких требований к организации их деятельности и ее оценке.

Поведение менеджеров подпадает под осуществление так называемой агентской модели в соответствии с которой нанятые агенты действуют, чтобы максимизировать полезность для себя, а не для нанимателя. Суть ситуации с управлением акционерным капиталом заключается в том, что последствия экономических действий менеджеров ложатся на их плечи не полностью. Существенная часть последствий распределяется на долю акционеров. Здесь идет столкновение интересов менеджеров и

акционеров через различие их функций полезности. Более того, действия менеджеров в интересах акционеров обладают для первых отрицательной полезностью, что усиливает конфликтность ситуации. Например, акционерам может быть выгоден рост внешнего долга, а не финансирование за счет нераспределенной прибыли, диверсификации капитала. Или менеджеры могут переоборудовать офис, чрезмерно расходуя средства на реконструкцию, объясняя это необходимостью поддержания престижа корпорации, что, естественно, уменьшает доходы акционеров.

Рис. 3. Менеджмент в системе внутрикорпоративных отношений

Возникает проблема организации и осуществления контроля за управлением капитала, она становится едва ли не решающей. Не может быть корпоративной структуры без определенной схемы контроля. Неясная схема контроля дает возможность менеджменту уклоняться от контроля внешних акционеров. Непонятная ситуация с управлением капитала и нарушение прав акционеров отбивают желание у инвесторов вкладывать деньги.

Трудность контроля за действиями менеджмента заключается в том, что невозможно вычленить и оценить его усилия, просчитать их последствия. При этом четко ответить на вопрос, то ли действия менеджмента привели к отрицательному результату, то ли объективные обстоятельства (за исключением случаев, когда речь идет об откровенном криминальном поведении и злоупотреблении). Особенно это касается действий в хозяйственной практике в состоянии экономической и политической неопределенности в России. А если, например, менеджмент прогнозирует улучшение конъюнктуры рынка, вкладывает средства в расширение производства, но инвестиционные ожидания не оправдались из-за падения цен, то возникает вопрос: чья это ошибка? Чья вина? Вероятностные методы прогноза не дадут четкой картины. Тем более сложно вычленить степень ответственности менеджмента за ошибочные действия. Значит, и контракт для улучшения взаимодействий менеджмента и акционеров составить сложно. Практически невозможно определить вознаграждение за его усилия. Сложность заключается еще и в том, что в трудовом соглашении с менеджментом нельзя записать, что его вознаграждение зависит от той части изменения цены акций корпорации, которая вызвана непосредственно действиями самого менеджера.

ОАО "Газпром" имеет офисный небоскреб, по богатству единственный в своем роде в Европе. Другие компании тоже не отстают. Сюда же относится использование средств на обзаведение дорогостоящего транспорта, загородных дач. Обычно выдвигается обоснование, что новый респектабельный офис благоприятно отразится на имидже компании и поможет привлечь новых клиентов. Трудно доказать, что менеджеры просто делают свои рабочие места более комфортными, а не заботятся о престиже компании.

Еще одна сложность заключается в том, что не всегда можно составить полный контракт, где менеджер отвечал бы за все последствия своих действий. Менеджеры могут стремиться к снижению рисков, не пускаться в рискованные, но прибыльные мероприятия, а акционеры ждут высоких дивидендов. Да и как обеспечить возмещение убытков, если никакое личное состояние менеджера их не покроет? Хорошо, если менеджер концентрирует его в своей корпорации, тогда можно стимулировать его действия предоставлением ему пакета акций. В таком случае его работа становится наиболее ответственной, а ее утрата будет представлять серьезную опасность. Что же может заставить менеджеров действовать в интересах акционеров?

Ограничивающим механизмом злоупотреблений выступает сам рынок. Уже в силу конкуренции менеджеры должны действовать эффективно. Корпорация не может терять свои позиции на рынке, и необходимы меры по предотвращению падения цены акций. Ведь в противном случае "недружественное" поглощение может стать причиной смены менеджмента. Интересен и тот факт, что в последнее время в российской прессе усилились публикации о правах акционеров, о возможностях увеличения цены акций в целях предотвращения таких поглощений. Основные конфликты начинаются именно в момент расширения корпоративной структуры, когда старый менеджмент борется за власть, хотя и до наступления "недружественных" поглощений проблем с менеджментом хватает. У значительной ча-

сти российских менеджеров часто преобладает стремление к личной наживе, часто оно перекрывает разумные пределы стимулирования деятельности. Престиж менеджера обычно зависит от умения рисковать и приумножать капитал вверенной ему компании, В нынешней же ситуации стремление получить корпоративную прибыль и вознаграждение за риск затушевывается возможностью получения доходов полулегальными средствами. Ведь за этим признанием скрывается не только желание крупных российских компаний скрыть заработанные деньги от налогов, но и полное пренебрежение возможностями легального заработка, правами акционеров в получении дивидендов. Во многом виноваты государственные органы, не обеспечившие эффективной оценки деятельности корпоративных структур, стимулирующей нормальную хозяйственную деятельность налоговой системы. Ведь в России дивиденды невыгодно ни получать, ни платить. Если корпорация решит заплатить дивиденды, то она должна отразить это в отчете - закон предусматривает выплату дивидендов из прибыли, а с прибыли платится налог 35%. Да и акционер, получив дивиденды, должен заплатить подоходный налог. Поэтому компании платят низкие дивиденды (до 1% от рыночной стоимости акций), акционеры спокойно реагируют на то, что сэкономленные средства инвестируются в ту же компанию. Тогда увеличиваются ее активы, растет рыночная стоимость.

Становление фигуры менеджера, озабоченного делами своей компании, идет годами. Нельзя сказать, что таких менеджеров не было и нет в России. В СССР сложился определенный тип хозяйственника, озабоченного проблемами своего производства. Обвал старой системы хозяйствования привел и к развалу старой системы стимулирования. Болезненное становление новой системы стимулов еще не определило чувства ответственности и гордости за власть, которые возникают при управлении огромным капиталом. Лишь при выработке личной ответственности менеджеры почувствуют себя уполномоченными акционерной собственности и будут стремиться управлять ею в интересах всех акционеров. Пока же мы сталкиваемся с картиной ущемления прав акционеров, не сдерживаемое ни конкуренцией на рынке, ни законодательными, ни даже внутрикорпоративными нормами. Причем можно выделить два этапа взаимоотношений менеджмента и акционеров: 1 этап распределения собственности предопределил открытые нарушения прав акционеров на участие в собрании, вычеркивание их из реестра откровенным обманом; II этап перераспределения собственности характеризуется уже более изощренными методами, хотя не исключает и старых.

Экономический вестник Ростовского государственного университета ✧ 2006 №4

ХУРОВ З.М., КЕРИМОВ А.В., ШХАГАПСОЕВ З.Л., АТМУРЗАЕВ Р.С.

АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ И ОСОБЕННОСТЕЙ РАЗВИТИЯ ТЕНЕВОГО СЕКТОРА РЕГИОНАЛЬНОГО АПК

Социально-экономический кризис в России, обусловленный ломкой прежней системы государственного управления и отсутствием адекватной переходному периоду законодательной базы, активизировал такое явление, как коррупция, которая в настоящее время стала реальной угрозой не только экономической, но и национальной безопасности страны.

В исследуемом регионе - Кабардино-Балкарской республике, еще ни разу не было публично осуждена коррупция (и вообще, все связанное со словом "коррупция"). Это абсолютно не востребовано ни обществом, ни, тем более, государственными органами КБР (справедливости ради, надо сказать, что в КБР в 2001 году Международная организация Transparency International провела семинар "Антикоррупционные исследования, как способ анализа коррупциогенности общества"). Общество в регионе, где практически все "повязаны" родственными и другими узами, где безработица достигает 70% и очень высокая вероятность, как минимум, потерять за малейшую критику, изобличения, работу - боится публично обсуждать злоупотребление служебным положением чиновников. Последние наложили табу на это слово и, практически, никогда (даже между собой) не употребляют его.

В условиях описанного социального феномена не может быть и речи о проведении анализа коррупции в силовых структурах в регионе.

Слабость и низкая эффективность государственных институтов КБР за последние годы повысила неустойчивость функционирования экономической системы и негативно модифицировала характер деятельности институтов власти. Если проще говорить, сложилась такая ситуация, когда государственные функции, например, силовые структуры, утрачивают характер общественного блага и превращаются в объект купли-продажи, т.е. понятие "государство" поглощается понятием "рынок".

Наиболее ощутимо эта проблема обостряется из-за коррумпированности и непрофессионализма силовых структур, т.к. именно они должны являться специалистами по борьбе с коррупцией.

Традиционно предполагалось, что в регионе скрытый сектор экономики присущ только городскому населению, и городская скрытая экономика противопоставлялась сельской неформальной экономике как чему-то принципиально отличному. Тот факт, что более половины жителей Кабардино-Балкарской республики либо сами родились в селах и аулах, либо являются детьми или внуками крестьян, объясняет особенности семейной экономики. Между тем, для средней российской семьи вполне обычное дело, живя и работая в городе, выращивать овощи для собственного потребления, т.е. большая часть населения совмещает формальную и неформальную деятельность. Однако, дополнение к доходам путем работы на личных приусадебных участках особенно важно на селе.

Таблица 1 -Поголовье скота по категориям хозяйств КБР (на 1 января; тысяч голов)

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Хозяйства всех категорий								
Крупный рогатый скот	244,1	226,6	225,6	228,3	231,5	236,5	241,4	244,9
В том числе коровы	106,3	98,9	99,8	100,6	102,0	104,3	106,1	107,2
Свиньи	42,1	35,5	32,2	40,3	42,3	43,8	43,9	43,8
Овцы и козы	351,1	326,2	329,7	331,1	337,2	291,3	321,2	326,6
Сельскохозяйственные организации								
Крупный рогатый скот	113,5	95.7	73,6	72,6	73,4	74,6	68,9	58,2
в том числе коровы	32.7	25,7	19,3	18,6	18,1	18.1	17,2	15,7
Свиньи	31,3	25,8	20,5	26,7	21,9	23,5	23,3	18,0
Овцы и козы	86,7	67.3	47,6	43,8	42,0	37,0	36,6	35,4
Хозяйства населения								
Крупный рогатый скот	129,0	129,4	150,2	153,6	155,6	159,5	169,9	183,7
в том числе коровы	72,8	72,5	79,6	81,1	82,9	85.2	87,7	90,1
Свиньи	10,7	9,6	11,4	12.9	19,8	19,1	19,4	25,6
Овцы и козы	262,7	257,5	280,3	285,5	292,6	251,5	281,7	287,8
Крестьянские (фермерские) хозяйства								
Крупный рогатый скот	1,6	1,5	1,8	2.1	2,5	2,4	2,6	3,0
в том числе коровы	0.8	0,7	0,9	0,9	1,0	1,0	1,2	1,4
Свиньи	0,1	0,1	0,3	0.7	0,6	1,2	1,2	0,2
Овцы и козы	1,7	1,4	1,8	1,8	2,6	2,8	2,9	3,4

Таблица составлена по данным ТО Федеральной службы государственной статистики КБР

По данным Госкомстата за 1997-2004 годы, в сельском хозяйстве доля легального скрытого сектора превышает 90% добавленной стоимости, и это объясняется тем, что подавляющее большинство сельскохозяйственной продукции производится в России не на сельскохозяйственных предприятиях, а в частных хозяйствах населения. Аналогичная ситуация и в агропромышленном комплексе Кабардино-Балкарской республики, например, в животноводстве (табл. 1).

Такая же ситуация и в других отраслях экономики региона. Для сравнения, в промышленности на долю этого сектора приходится около 46% добавленной стоимости. В строительстве удельный вес теневой и неформальной деятельности превышает 45%, что вызвано значительной долей частного строительства на селе. На транспорте - 40% из-за значительной доли услуг частных предпринимателей - владельцев легкового и грузового автотранспорта. Велика доля официально не учитываемых услуг в торговле (розничной, оптовой и внешней), где от налогообложения укрывается до 60% добавленной стоимости.

В настоящее время сельскохозяйственные предприятия КБР представляют собой не только собственно бизнес, но и источник выживания сельского сообщества. Сельскохозяйственное производство

- есть комбинация сельскохозяйственного предприятия, рыночных отношений, коллективной общности, домашних хозяйств, социальной сферы. Одним из основных противоречий является сочетание низкой технико-экономической эффективности предприятий с высокой их социально-экономической живучестью. Несмотря на низкие технико-экономические показатели большинства сельских предприятий, они как-то продолжают работать и существовать.

Анализ производственно-финансовой деятельности коллективных сельскохозяйственных предприятий республики показал, что за три последних года число убыточных хозяйств увеличилось.

Если в 2002 году их удельный вес составлял 56,2%, то в 2004 году этот показатель уже составил 60,6%. В среднем за 2002-2005 годы из 148 коллективных предприятий стабильно прибыльно ведет производство только 58 (39,1%). Вместе с тем, надо признать, что рентабельность большинства хозяйств номинальна из-за ничтожности полученной прибыли.

Для вывода хронически убыточных хозяйств из глубочайшего экономического кризиса необходима разработка кардинальных мер в масштабах всей республики.

Катастрофически увеличивается количество убыточных хозяйств. Если в 1993 году их было всего 10, то к 2004 году этот показатель достиг 102 или 60% от всего их количества на территории республики.

Таким образом, сельскохозяйственные товаропроизводители и обслуживающие их отрасли, начиная со средины 90 годов XX века, практически лишились источников даже простого воспроизводства.

В условиях убыточной деятельности и снижающейся государственной поддержки сельскохозяйственные предприятия вынуждены увеличивать кредиторскую задолженность.

В структуре суммарной задолженности преимущественное место занимает кредиторская задолженность - 1,626 млрд. руб. Ее удельный вес достиг 80%. Причем, просроченная задолженность составляет 84% от общей кредиторской задолженности.

Положение усугубляется тем, что именно сельхозпредприятия содержат социальную и производственную инфраструктуру даже тогда, когда она передана на баланс местных администраций, обеспечивают личные подсобные хозяйства кормами по низким ценам, предоставляют транспортные услуги и пр. Следовательно, для таких предприятий характерны особые мотивы хозяйственной деятельности; главное - не получение прибыли, а выживание сельского сообщества. А стратегия выживания отличается от стратегии развития.

Фермерские хозяйства невозможно рассматривать вне их взаимоотношений с сельскохозяйственными предприятиями. Низкая заработная плата работников сельского хозяйства сочетается с возможностью пополнить свои доходы за счет коллективного хозяйства, например, обеспечение личного скота кормами из производственных запасов, использование техники хозяйства в личных целях и пр.

Результаты наших исследований показывают, что, например, птицеводческие хозяйства КБР в последние несколько лет оказались в состоянии кризиса в результате резкого подорожания сырья, топлива и пр. при неизменности цен на готовую продукцию. По отчетности экономическая ситуация на предприятии сложилась катастрофическая, но налицо достаточно высокий уровень доходов и материального благосостояния руководителей, специалистов и рабочих хозяйства и низкий уровень социальной напряженности.

В условиях повальной убыточности сельскохозяйственных предприятий личные подсобные хозяйства стали основным источником доходов работников сельского хозяйства. Руководство хозяйств осознанно допускает перемещение ресурсов из коллективных в личные подсобные хозяйства. Потребности личных подсобных хозяйств в кормах и технике, а также часть произведенной продукции, распределяемой по ним, учитываются в плане производства сельскохозяйственного предприятия и не указываются в его отчетности. Поэтому, в отчетности сельскохозяйственных предприятий занижается продуктивность и урожайность, завышается расход кормов и других ресурсов.

Справедливости ради надо отметить, что такое деяние закончилось судом для ряда руководителей, в частности, АОЗТ "Шэджем", СХП "Куба" и др.

В начале экономических реформ бюджетов семей было недостаточно для покрытия необходимых расходов. Поэтому, если в 1990 г. доходы от личного подсобного хозяйства составляли 7,8% от всех доходов семей, то с 1991 года, доля доходов от натурального хозяйства увеличилась до 25% при сокращении денежных доходов населения в семейном бюджете на 30-40%. По данным бюджетных

исследований, проведенных в 1995-1996 гг. в селах семи регионов России, доля личных подсобных хозяйств в совокупном доходе сельских семей составляет от 30 до 70 % .

В результате социологических исследований, проведенных лабораторией ФСА КБГСХА в 2000-2005гг., установлено, что 70% населения КБР выращивали сельскохозяйственную продукцию на дачных и приусадебных участках, 80% семей живут на доходы не только от основной, но и от дополнительной работы. Из 200 тыс. домохозяйств КБР 126 тыс. имеют личные подсобные хозяйства или дачный участок. В 2004 г. на них произведено 90% картофеля, 56% овощей, 62% плодов и ягод, 60% мяса, 31% яиц от общего количества продукции, произведенной в регионе.

С 1991 по 2004 гг. доля личных подсобных хозяйств в производстве картофеля увеличилась с 48% до 85%. Таким образом, в регионе повысилась значимость хозяйств населения как производителей продукции.

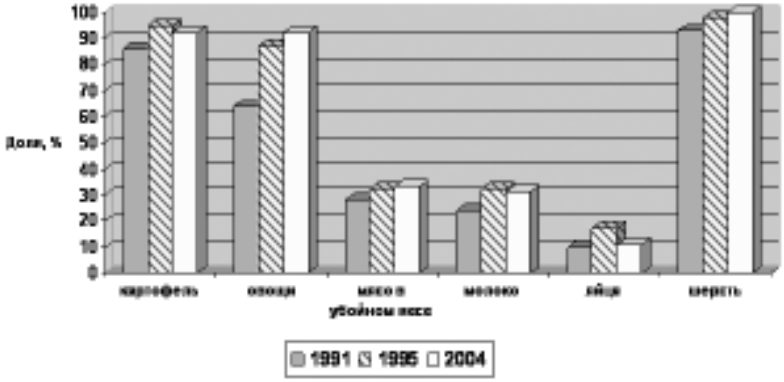

Рис. 1. Доля продукции, произведенной населением Кабардино-Балкарской республики в общем объеме

Следовательно, домохозяйства в сельском хозяйстве производят значительную, а иногда и преобладающую часть продукции, причем речь идет не только о сельских домохозяйствах, но и городских, все жители региона, в той или иной степени, являются аграриями.

Результаты опроса, проведенного в регионах Южного Федерального Округа в 2002-2005 годах центрами социально-экономических исследований Кабардино-Балкарской республики, Республики Северная Осетия-Алания, Ставропольском крае свидетельствуют о том, что роль личных подсобных хозяйств возрастает.

Таблица 2 - Удельный вес продукции, произведенной населением Кабардино-Балкарской республики

Виды продукции	Удельный вес продукции, произведенной населением, в % от общего объема, по годам		
	1990 г.	1995 г.	2004 г.
Картофель	48	72	85
Овощи	26	43	78
Мясо в убойном весе	28	32	56
Молоко	24	32	31
Яйца	10	17	11
Шерсть	93	98	100

Проведенные исследования показали, что доход, получаемый от личных подсобных хозяйств, находится в непосредственной зависимости от экономического и территориального положения сельскохозяйственного предприятия. В сильных хозяйствах трудности со вспашкой отметили 14-16% работников, а в слабых - 30-31%; с обеспечением кормами соответственно 18-20% и 35-36%. Личные подсобные хозяйства, по единодушной оценке экспертов, не в состоянии сохранить существующий уровень без поддержки сельскохозяйственных предприятий. Следовательно, тесные взаимодействия предприятий и личных подсобных хозяйств позволяют выживать сельским жителям, все более лишающимся поддержки государства.

В условиях экономического кризиса экономическое поведение домашних хозяйств на селе сопровождается активизацией неформальных связей. Однако, опросы лаборатории ФСА КБГСХА показали, что значение связей с формальными институтами, прежде всего с государством, остаются наиболее важными для населения. Например, 40% опрошенных главным событием 2006 г. назвали невыплаты зарплат и пенсий, а работники ЖКХ г.Прохладного в разгар зимы (февраль 2006 года) были вынуждены объявить забастовку в связи с 10-месячной задержкой заработной платы.

За время, прошедшее с начала реформ, произошли значительные изменения на продовольственных рынках КБР. Поставщиками сельскохозяйственной продукции, кроме крупных коллективных производителей, стали фермерские хозяйства. Многие фермы являются теневыми, т.к. владение ими официально не зарегистрировано. Большая часть продукции минует регулируемые рынки и большинство налогов не уплачивается. Пока их доля в производстве сельскохозяйственной продукции невелика, но заметна растущая динамика их вклада. В 2004 г. доля фермерских хозяйств в производстве валовой сельскохозяйственной продукции составила 2,5% (1,9% в 1995 г.): ими было произведено скота и птицы (1,8%).

С отменой жесткой системы административного распределения продовольствия возник институт частных посредников, в том числе индивидуальных неорганизованных, которые на своей машине объезжают несколько подворий, закупают молоко, овощи, скот и уже сравнительно крупную партию поставляют на рынки в город или на переработку (без налогов). Мелкооптовые сборщики играют важную роль в теневом обороте, их высокая гибкость позволяет им обслуживать бартерный оборот и давальческие операции.

В обстановке безответственности в регионе стало обычным явлением формирование таких экономико-правовых условий, при которых издержки соблюдения действующих законов при предпринимательстве превышают выгоды от результатов производственно-коммерческой деятельности. Из-за коррупциогенности государственного аппарата и силовых структур появилась тенденция увода экономики в тень. Проще и материально и по времени "договориться" с чиновником - коррупционером, чем биться через суды за свои права. Нельзя не видеть, что коррупциогенность контролирующих органов и силовых структур является двигателем формирования теневого уклада в экономике региона.

Форсированный темп приватизации привел к тому, что после акта акционирования на предприятиях региона практически ничего не делается для адаптации их внутренней организации и управления к новым требованиям. Кулуарная смена форм собственности, как правило, без решения проблем технологической модернизации, управленческой реорганизации, налаживания стратегического планирования фактически свела к нулю влияние приватизации на экономический рост.

И это естественно, т.к. самоцелью приватизационных процессов в регионе стало не формирование созидательно-производственных механизмов, а распродажа и передел собственности, созданной рядом поколений. Проведенные таким образом приватизационные процессы стали началом формирования новой экономической структуры общества, основным социальным звеном которой становится клановo-корпоративная структура.

Попытка полной ревизии приватизированных объектов КБР желаемого результата пока не принесла. Выявляемый органами МВД КБР ущерб от хищения не идет ни в какое сравнение с потерями от бесхозяйственности и безответственности управляющих госсобственностью. Финансово-кредитная сфера в регионе все больше криминализируется. О незаконных кредитах не говорит только ленивый, а силами правоохранительных органов и контролерами выявлены только 9 случаев. Органы контроля выявляют только то, что уже нельзя не выявить. Борьба с коррупцией, нарушениями законодательства о государственной и муниципальной службе больше имитируется. 27 выявленных случаев взяточничества не соответствует масштабам распространения этого зла. Вопиющие факты в сфере экономической безопасности, на которые регулярно указывает Президент республики не находят соот-

ветствующего ситуации выхода…

Итогом приватизации в республике стали такие неконтролируемые социальные процессы, как безработица, бедность; открытие каналов для вторжения в отношения собственности силовых и криминальных структур, возрастание масштабов коррупции. На сегодняшний день экономическая и коррупционная преступность поразила своими метастазами абсолютно все сферы общественной жизни. Расслоение в обществе приняло нездоровые формы, что явилось одной из причин событий 13-14 октября в г.Нальчике.

В связи с этим, мы считаем необходимым провести анализ структуры и особенности развития теневого сектора регионального АПК, методов их исследования.

В настоящее время наиболее распространенными являются группировки теневых явлений по способу их учета (неофициальная, фиктивная, подпольная экономика).

По нашему мнению, эта базовая классификация теневой экономики должна быть дополнена рядом других. В частности: а) по месту возникновения (финансовая сфера, социальная сфера, реальный сектор экономики, внешнеэкономическая деятельность); б) методам осуществления теневых операций (экономические, внешнеэкономические); в) по формам собственности и предпринимательства (государственный сектор, корпоративный сектор, малое и среднее предпринимательство); г) по применяемым технологиям (финансовые и банковские технологии, налоговые, ценовые).

В производственном секторе экономики наиболее характерными проявлениями теневой экономики стали:

- бартерные операции. Вплоть до августовского кризиса 1998 г. в ряде отраслей бартерная форма выступала преобладающей.

Начав использовать бартерные сделки, предприятия скоро поняли, что натуральный обмен дает также возможность весьма аффективно уходить от налогов. В этих целях участники подобных операций обменивали продукцию по условным стоимостям, заметно (иногда, в несколько раз) уступающим рыночным ценам, занижая, таким образом, реальный оборот и, соответственно, налогооблагаемую базу.

Своеобразной формой бартерных операций стала и выдача зарплаты готовой продукцией.

К бартеру предприятия прибегают сегодня, и в тех случаях, когда им невыгодно проводить платежи через свой банковский счет. Ситуации такого рода возникают, например, при наличии задолженности энергоснабжающим организациям или по бюджетным платежам, когда любые появляющиеся на счете предприятия деньги могут быть списаны в адрес кредитора в безакцептном порядке.

- перепрофилирование и организация непрофильной деятельности предприятий.

Одним из результатов приватизации стало массовое, зачастую с нарушениями законодательства, перепрофилирование предприятии. Но еще больший размах получила организация непрофильной деятельности, открывающая широкие возможности для совершения теневых операций. В частности:

- создание специальных коммерческих структур при предприятиях для проведения торгово-посреднических операций;

- перепродажа ликвидных материальных ресурсов по более высоким ценам;

- депонирование валютных активов в банках с целью получения рублевой прибыли за счет роста обменного курса. Позднее, когда динамика обменного курса замедлилась, а доходность валютных и рублевых вкладов выровнялась, предприятия стали депонировать свободные средства как в твердой валюте, так и в рублях. При этом основной целью депонирования стало получение банковского процента;

- участие в сделках с ценными бумагами, предоставление временно свободных денежных средств для "прокрутки" на финансовых рынках и т.д.

- продажа и сдача имущества в аренду с использованием методов двойной бухгалтерии.

- неплатежи (включая задолженность по зарплате). Многие предприятия начали активно использовать ситуацию, вокруг неплатежей для маневрирования своими финансовыми ресурсами. Во-первых, довольно часто возврат денег кредиторам затягивался умышленно. В условиях высокой инфляции каждая неделя задержки платежа сильно обесценивала фактическую сумму долга, что позволяло должнику подучить дополнительный финансовый выигрыш. Во-вторых, при наличии кредиторов разного характера предприятия могли выбирать, кому из них возвращать долги раньше, кому позже. В одних случаях приоритетными кредиторами являлись собственные работники, в других - поставщики продукции и банки, в третьих - бюджет. Такое положение вещей позволяет предприятиям концентрировать свои усилия на решении наиболее важных и срочных задач. В-третьих, наличие тотальных неплатежей и всеобщая запутанность финансовых отношений в экономике давали возможность пред-

приятиям практически беспрепятственно выводить значительную часть денежных операций из-под контроля государства. Это обстоятельство администрации предприятий использовали в разных целях: от урегулирования своих отношений с бюджетом ("вы не платите за продукцию нам - мы не платим налоги вам") до откровенно криминальных операций, связанных с хищением денег.

- уход от налогов. Для этого за годы реформ было разработано множество схем; как законных, используя недостатки законодательства, так и связанных с прямыми нарушениями жесткого налогового законодательства. Широко использовались механизмы налоговых льгот - регистрация фирм под видом малых предприятий, использование организаций "спортсменов", "афганцев" для снижения таможенных пошлин. Получили развитие такие схемы ухода от налогов, как занижение реального оборота через механизмы взаиморасчетов, открытие нескольких расчетных счетов, использование дочерних предприятий и "дружественных" банков.

БАСАЕВ И.Б., БЯЗРОВ В.Г., КАРАЕВ А.К.

СТРАТЕГИЯ ПОИСКА ОПТИМАЛЬНОГО УПРАВЛЕНЧЕСКОГО РЕШЕНИЯ

Стратегия поиска оптимального управленческого решения в адаптивном управлении сводится при наличии адекватной управляемому производственному процессу ретроспективно тестированной имитационной модели к поиску параметров решения из некоторых множеств, которые могут быть как непрерывными, так и дискретными. Принципиальным отличием от детерминированного случая является невозможность воспроизвести эксперимент с получением тех же значений результирующей функции. Как и в реальной экономической ситуации, имитационная модель позволяет лишь в среднем получать значения интегральных результатов.

Но для целей прогноза и оценки вариантов решения стохастической задачи управления необходимо рассматривать множество значений недетерминированной величины, которое должно соответствовать реальной ее вариации в действительности. Причем, чем больше имитаций будет осуществлено на ПЭВМ, тем надежнее и точнее будет полученное решение.

Путь реализации полного множества возможных ситуаций допустим только для малых дискретных множеств. В случае же, когда хотя бы одно из множеств непрерывно покрывает некоторый отрезок, например, температуры или влажности, исследователю необходим приближенный метод. Перед таким методом стоит задача, оставаясь в рамках заданной точности, предложить такой набор значений параметров, который за реально достижимое время позволит получить репрезентативное множество. При этом желательно, чтобы объем выборки был минимальным.

Предположим сначала, что искомый параметр только один и он является непрерывным на некотором множестве. Поскольку мы заранее знаем, что производственная функция нелинейна и стохастична, то сначала покрываем множество сеткой опорных значений параметра с некоторым заранее заданным шагом. Совсем необязательно требовать равномерности шага, ибо априори известна область, где возможно находится оптимум. В окрестностях возможного оптимума шаг может быть более мелким. При этом количество итераций эксперимента может быть минимальным.

По результатам предварительного тестирования определяется приблизительная область, где находится оптимум. После чего эта область разбивается на более мелкие участки, где процедура поиска повторяется. Рекомендуется увеличить число повторений эксперимента при каждом значении параметра, что повысит надежность вычислений.

Рассмотрим структуру комплекса адаптивно-имитационных моделей. Основными элементами являются конкретные модели, включенные в данном варианте расчетов в имитационный эксперимент. Основным принципом работы модели является независимость представления данных о каждой из баз данных и возможность обновления и дополнения более поздними данными.

База данных о погоде включает не только фактические данные, но прежде всего необходимые статистические данные по характеристикам наблюдавшихся в данной местности вариантов погодных сценариев таких как математическое ожидание, дисперсию и средне-квадратическое отклонение. Если данные за какой-то период отсутствуют, то их рекомендуется заменить данными близлежащей метеостанции и пополнять в дальнейшем.

Ясно, что процедура расчетов сильно зависит от мощности и быстродействия имеющейся в распоряжении руководителя или экспериментатора информационно-вычислительной техники. Но при повторении управляемых ситуаций накапливается опыт, который помогает заранее определять область оптимальных решений или направление возможной флуктуации ее в том или ином направлении.

В случае поиска оптимального решения, зависящего от двух и более параметров, процедура существенно усложняется как математически, так и алгоритмически, Вместо одномерного экстремума необходимо искать многомерный. Методы поиска экстремумов хорошо описаны в специальной литературе. Даже одно их перечисление заняло бы значительное место.

Осложняющим моментом являются два обстоятельства: стохастичность производственной функции и погрешность вычислительного процесса. Они вносят неопределенность в анализ полученных результатов. Экспериментатору необходимо всякий раз соизмерять порядок этих величин. Всегда решение в задачах адаптивного управления будет иметь вид области, а не будет являться точкой с фиксированными координатами. Размер этой области будет прямо пропорционален погрешности имеющихся данных для экспериментального поиска экстремума и обратно пропорционален мере стохастичности производственной функции.

В частном случае полной точности данных к детерминированной производственной функции задача адаптивного управления вырождается в чисто математическую задачу поиска экстремума функции.

Этап проверки на практике является очень важным в каждой исследовательской работе, так как позволяет устранить недочеты и недоделки, возникающие при теоретической разработке проблемы, переоценить важность различных разделов исследования и приближенно определить экономический эффект от внедрения данной разработки.

Для экспериментальной апробации разработанной модели было выбрано по одному типичному хозяйству из каждой климатической зоны республики:

- Первую зону представляет КДСХП "Рассвет" Кировского района, расположенный на севере республики. Расчеты производились для Нижнекурпской молочнотоварной фермы на 210 голов.

- Вторая зона - КДСХП "За мир" Алагирского района, находящийся в центре республики, вблизи районного центра. Моделировалась работа молочнотоварной фермы на 320 голов.

- Третья зона - КДСХП имени Карла Маркса Правобережного района, расположенный на правобережье вблизи Терека. Данные для исследования взяты по Черменскому комплексу КРС на 489 голов.

Поскольку метеорологических станций в каждом из исследуемых хозяйств не имеется, то для расчётов взяты данные по климатическим микрозонам.

Поскольку имеется экспериментальный материал по определению опорной среднемноголетней функции прироста лишь по четырем кормовым культурам, то для определения количества других видов кормов применялась формула:

$$К_{Ж} = К_{Ж}' \times \lambda$$

где $К_{Ж}$ - урожайность кормовой культуры в исследуемом году;

$К_{Ж}'$ - среднемноголетняя урожайность данной культуры в хозяйстве;

λ - упрощенный коэффициент погодности, определяемый из соотношения :

$$\lambda = L / L'$$

где L - среднее значение коэффициента Либиха за вегетационный период моделируемого года;

L' - среднее значение его же в предплановый период.

Конечно, погрешность такого подхода высока и в основном отношение ? мало отличается от единицы, но такой подход лежит в русле идеологии модели и не требует её коренной ломки, какая потребовалась бы при попытке построить эту оценку регрессивными методами. Кроме того, эта мера временная, так как при постановке данной задачи коллективом специалистов задачу построения опорных функций прироста решить несложно.

Другим путем выхода из создавшегося затруднения является задание средней массы хранимого корма на складах, которую можно просто взять среднемноголетней.

Можно было бы повысить точность расчёта, разбив стадо по периодам лактации не на четыре, а на большее число групп, но тогда мы столкнемся с отсутствием требований к составлению рационов

для них. Кроме того, на данном этапе развития молочного хозяйства не имеется раздаточных устройств, которые смогли бы осуществить нужную дозировку кормов.

Расчёт суммарных затрат осуществлялся нормативным методом. Умножая, например, площадь под данной культурой на нормативные затраты на гектар, получали величину расходов на получение данного вида корма. Аналогичным образом предусмотрено подходить к расходам на хранение кормов и обслуживание животных.

Актуальной проблемой является настройка параметров модели. И хотя многие исследователи, например, де Фриз предостерегают от увлечения подбором параметров модели, но в нашем случае, где количество параметров велико, настройка необходима для учёта особенностей хозяйства: микроклимата, технологии хранения, породного состава стада, особенностей его генетического потенциала и многих других.

Для настройки, т.е. определения фиксированных параметров модели, проведены серии эмпирических исследований для прошедших с известным результатом хозяйственной деятельности с целью подбора значения параметров таким образом, чтобы отклонения не превышали 8-30%. После чего можно проводить расчёты на плановый период.

Сразу решить задачу по оптимизации всех аспектов производства и потребления кормов на молочной ферме не удастся, так как количество параметров велико, а одна серия имитаций дает только одно значение ожидаемых параметров. В результате выполненных расчетов для отобранных хозяйств были определены оптимальные варианты планов управления производством, включающие структуру площадей кормовых культур, схему "зеленого конвейера", оптимальный объем складских помещений, рационы кормления скота, структуру стада и его среднегодовой надой.

Таблица 1 - Показатели сравнительной оценки расчётных вариантов оптимальных планов кормопроизводства в хозяйствах РСО-Алания

Показатели	"Рассвет"	"За мир"	им. К.Маркса
Посевная площадь кормовых культур, га	186	284	307
Производство кормов на 1 га посева кормовых культур: кормовые единицы, ц			
в хозяйстве	15,3	15,8	16,7
по модели	18,3	19, 4	20,5
отклонение	0,18	0,22	0,17
переваримого протеина, ц.:			
в хозяйстве	1,68	1,79	1,84
по модели	1,73	1,79	1,84
отклонение	0,12	0,14	0,26
стоимость рациона тыс. руб.:			
в хозяйстве	2,14	2,08	2,79
по модели	1,67	1,92	1,42
отклонение	0,18	0,21	0,19

При оптимизации плана управления с учетом стохастичности нельзя обойти вниманием основную задачу, для которой, по замечанию В.Л.Кардаша, оптимизация является лишь инструментом, - проблему погодного риска. В данной работе она ставится лишь в самой простой постановке при понимании надежности в качестве нулевого риска.

Разработанная методика может быть трансформирована и для иного определения надежности, предполагающего отрицательный остаток кормов, соответствующий различным степеням риска.

Существенным отличием предлагаемого подхода от разработанного В.А. Кардашем, опирающегося на линейную постановку метода, является его большая точность расчета, учет функции распределения природно-климатических факторов и распространение области решения на животноводство.

Эмпирические исследования надежности плана управления проводились в работе по отношению к остатку кормов на складах в случае "худших" природных условий, дающих наименьшее количество кормов. Анализ результатов выполненных расчетов свидетельствует, что оптимизация планов управления производством в хозяйстве, способствующая повышению эффективности использования земельных угодий и генетического потенциала стада, не требует дополнительных вложений средств на расширение производства и ведет к значительной экономии материально-денежных средств, земельных и других ресурсов.

ПАВЛЕНКО О.В.

АНАЛИЗ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПРОИЗВОДСТВА ЭКОЛОГИЧЕСКИ ЧИСТЫХ ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ В РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

В настоящее время, когда эффект от импортозамещения в значительной степени снижается, обеспечить рост конкурентоспособности экономики можно только за счет внедрения в практику достижений научно-технического прогресса и развития инновационного бизнеса. Ростовская область выбирает инновационную модель развития экономики. Разработаны концепция инновационной деятельности в области на 2004-2006 годы и целевая программа развития инновационной деятельности в области на 2004-2006 годы, на осуществление которой выделено около 25,5 миллиона рублей [1].

Программой предусмотрено комплексное реформирование научно-технической сферы, начиная от прикладных исследований до серийного производства наукоемкой продукции и ее вывода на мировой рынок [2].

Создание благоприятных условий для развития инноваций позволит модернизировать технологическую базу российской экономики и повысить уровень конкурентоспособности отечественной продукции до мировых стандартов.

Россия, имея очевидные конкурентные преимущества, состоящие не только в природных богатствах и многоотраслевой промышленности, но и в имеющемся научно-техническом потенциале и квалифицированных кадрах, располагая крупной научной базой (12% числа ученых во всем мире), на мировом рынке гражданской наукоемкой продукции имеет долю лишь в 0,3%, в то время как доля США составляет 36%, Японии - 30%. Аналогично дело обстоит и в Ростовской области - удельный вес инновационной продукции в промышленности составляет около 15%, а инновационно активных предприятий - не более 5% [3].

На основе анализа сложившегося положения в отечественной и региональной экономике и с учетом объективной необходимости активизации инновационной деятельности для обеспечения поступательного социально-экономического развития разработана Концепция инновационной политики Ростовской области.

Главной целью инновационной политики Ростовской области является создание системы, обеспечивающей эффективное взаимодействие государственных органов управления с предприятиями и организациями инновационной сферы для использования достижений науки и техники в интересах социально-экономического развития территории, а также формирование условий для повышения технологического уровня и конкурентоспособности промышленного производства и обеспечение на этой основе устойчивого роста производительности труда в материальной сфере региональной экономики.

Сегодня Ростовская область обладает достаточно большим научным, научно-техническим и инновационным потенциалом. Однако, как и в целом по стране, так и в области сложилось несоответствие между достаточно большой численностью занятых в сфере научного обслуживания, количеством получаемых патентов отечественными разработчиками и низким технологическим уровнем производства. Такое положение дел определяется, прежде всего, состоянием инновационного климата и отсутствием целостной инновационной системы, способной обеспечить проводящие пути от научного по-

тенциала и непосредственных результатов его деятельности к рынку.

В целях повышения эффективности использования инновационного потенциала Ростовской области необходимо обеспечить практическое взаимодействие научно-технической сферы со сферой производства и иными сферами жизнедеятельности. Для этого необходимо решение трех ключевых задач:

1. Создание маркетинговых центров для изучения спроса производственной, социальной и иных сфер регионального хозяйственного комплекса на новые и информационные технологии, современные материалы, продукты, услуги и доведение результатов анализа до структур, занятых в сфере научно-технических исследований и разработок.

2. С целью развития конкуренции в инновационной сфере создание рынка предложений по совершенствованию существующих и созданию уникальных технологий и продуктов на основе обеспечения прав и гарантий владельцев интеллектуальной собственности.

3. Всемерное содействие в возникновении и развитии рыночной инновационной инфраструктуры.

Установка правильного баланса между различными этапами инновационного цикла "идея - технология - производство продукции" даст возможность качественно изменить масштаб реализуемых программ и проектов, сделав их соразмерными задачам, стоящим перед экономикой Ростовской области.

Наибольший эффект инновационные проекты могут дать в отраслях экономики с быстрым оборотом капитала, высокой бюджетной эффективностью и быстрой сменяемостью продукции, например, в пищевой промышленности.

Среди приоритетных областей реализации инновационных проектов в Ростовской области можно выделить: новые технологии в животноводстве и переработке сельскохозяйственных продуктов, биотехнологии, а также экология и рациональное природопользование. Однако, отсутствуют инновационные проекты по производству экологически чистых продуктов питания (ЭЧПП).

Финансовая поддержка инновационной деятельности должна осуществляться по следующим основным направлениям:

- субсидирование предприятиям и организациям инновационной сферы процентных ставок по привлеченным кредитам (займам) за счет средств областного бюджета;
- предоставление предприятиям и организациям инновационной сферы государственных гарантий Администрации Ростовской области;
- поддержка лизингополучателей при реализации инновационных проектов;
- предоставление предприятиям и организациям инновационной сферы налоговых кредитов;
- предоставление льгот по уплате региональных налогов организациям, осуществляющим разработку и реализацию научных, научно-технических или инновационных программ (проектов) по приоритетным направлениям социально-экономического развития Ростовской области.

Претендовать на государственную поддержку может проект, имеющий необходимые экспертные заключения и одобренный научно-техническим советом Ростовской области.

Предпочтение должно отдаваться конкурентоспособным и эффективным по бюджетным, коммерческим и социальным показателям проектам, содержащим качественно подготовленную документацию, включая бизнес-план, а также документы, подтверждающие гарантированную реализацию продукции в условиях разумного риска и реального рынка.

Государственная инновационная политика способствует созданию и обеспечению эффективного функционирования в Ростовской области целостной, способной к воспроизводству и саморазвитию национальной инновационной системы, ориентированной на производственно-технологическую сферу с высокими переделами и большой добавленной стоимостью и на сферу высококвалифицированных услуг, т.е. на экономику, основанную на знаниях, на рост на мировом рынке доли отечественной конкурентоспособной высокотехнологичной продукции и занятие видного места в международной кооперации и разделении труда.

Согласно стратегии привлечения инвестиций Ростовской области, к 2010 году наша область войдет в пятерку регионов - лидеров Российской Федерации по темпам экономического роста и в десятку по темпам роста уровня жизни населения.

Реализация данных целей будет обеспечена за счет повышения экономической эффективности отдельных секторов хозяйства и ведущих предприятий Ростовской области путем привлечения зна-

чительных объемов для их инвестирования.

Ростовская область заинтересована в привлечении прямых инвестиций, которые ориентированы на развитие потенциала местной промышленности, создание кластеров и технологических цепочек. Наиболее приоритетные отрасли в сфере пищевой промышленности с точки зрения инвестирования представлены в табл. 1.

Таблица 1

Приоритетные кластеры пищевой промышленности для инвестирования Ростовской области *

Отрасль/ сектор	ВРЕМЕННОЙ ПЕРИОД							
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2010
Зерновой кластер				▶				
Мясной кластер			▶					
Молочный кластер			▶					
Плодоовощной кластер		▶						
Кластер по производству пива и безалкогольных напитков	▶							

*Составлена автором по материалам Администрации Ростовской области

Анализ показал, что в настоящее время среди отраслей пищевой промышленности наиболее приоритетными с точки зрения инвестирования являются:

- кластер, основывающийся на производстве пива и безалкогольных напитков;
- кластер, основывающийся на производстве плодоовощной продукции;
- мясной кластер.

Пищевая промышленность занимает 2 место в объеме промышленного производства Ростовской области.

Она представлена разветвленной сетью предприятий, занимающихся производством и переработкой мяса, рыбы, молочных продуктов, растительного масла, вина, пива, шампанского, прохладительных напитков, кондитерских изделий, макаронных изделий, консервированных фруктов и овощей, табачных изделий.

Несколько лет назад в области была поставлена задача - перерабатывать всю произведенную продукцию в области. Одним из примеров здесь могут служить построенные маслоэкстракционные заводы - ООО АПГ "Юг Руси" и ООО "Волшебный край", которые позволяют переработать весь выращенный в области подсолнечник. Крупнейшее предприятие мясной промышленности "Тавр" и ООО "Новочеркасский мясокомбинат" имеют свои хозяйства и работают на основе долгосрочных договоров с сельхозпредприятиями области по закупке животноводческого сырья [4].

Ведущими компаниями пищевой промышленности Ростовской области являются:

- "Балтика-Ростов" и ростовский филиал ЗАО "Пивоварня "Москва-Эфес" - крупнейшие производители пива в области;

- крупнейшие операторы на рынке зерновых и масличных культур Группа компаний "Астон" и Агросоюз "Юг Руси" (производитель подсолнечного масла "Золотая Семечка", получившем признание как на российском, так и на международном уровне);

- "Донской Табак" - производитель сигарет; Ростовская табачная фабрика была основана в 1857 году и на протяжении почти 150 лет остается самым крупным российским производителем высококачественных сигарет;

- "Донская кондитерская фабрика";
- "Тавр"- крупнейшее предприятие мясной промышленности.

В 2004 году приняты в эксплуатацию несколько крупных современных предприятий переработки. Среди них можно выделить следующие:

- маслоэкстракционный завод "Волшебный край", который в Морозовском районе построило ООО "Агроиндустриальная корпорация "Астон". Сметная стоимость строительства составила около 800 млн. рублей. На первом этапе предполагается производить свыше 160 тыс. тонн масла в год. На предприятии установлено технологическое оборудование фирм-изготовителей Europe Craun, Cimbria Sket (Германия).

- мощный, работающий по новейшим технологиям хлебозавод в Ростове, который осенью 2004 года запустила компания "Юг Руси". Стоимость проекта 235 млн. рублей. Мощность хлебозавода - до 40 тонн готовой продукции в сутки. Применяемые на заводе технологии позволяют выпускать до 40 наименований хлебобулочных изделий.

Введены в строй десятки малых предприятий и цехов по переработке зерновых культур, мяса, молока. Общая стоимость этих проектов - свыше 300 млн. рублей.

Инвестирование села также набирает темпы. В 2004 году под Шахтами, в Октябрьском сельском районе, было начато строительство птицекомплекса по выращиванию и переработке мяса индейки. Это совместный российско-израильский проект. С российской стороны его реализует ООО "Евродон". Его партнер - автор высокой технологии по производству индюшатины компания "M.A.D.", имеющая 30-летний опыт в сфере птицеводства и животноводства. Финансирует проект "Внешторгбанк", открывший "Евродону" кредитную линию на сумму в 31 млн. евро. Ввод комплекса в производство намечен на 2006 год.

В 2006 году ООО "Агроиндустриальная корпорация "Астон" совместно с группой компаний "Юнимилк" начнет реализовывать крупнейший молочный проект в с.Новоалександровка Азовского района. Первая очередь комбината, пуск которой намечен на октябрь 2006 года, предполагает производительность до 200 тонн перерабатываемого молока в сутки. Из них 30 тонн - это производство жидких и пастообразных молочных продуктов детского питания. Пуск второй очереди и связанная с ним производственная программа предполагает, что ориентировочно к 2011 году загрузка Новоалександровского молкомбината вырастет до 600 тонн в сутки, что сопоставимо с мощностями Тимашевского комбината (Краснодарский край).

Общая стоимость этого проекта составляет около 8 млн. долларов. Для создания собственной сырьевой базы предприятие планирует приобрести около 20 тысяч голов коров высокопродуктивных пород, а также доильное оборудование, произвести реконструкцию действующих и строительство новых ферм.

Рыбоперерабатывающий комплекс строит в Таганроге ООО "Морион". Это будет первый крупный рыбоперерабатывающий комплекс на побережье Азовского моря. Общая стоимость этого проекта 2 млрд.050 млн. рублей. При полном вводе производственных мощностей годовой объем производства и реализации рыбной продукции составит свыше 3,5 млрд. рублей.

Таким образом, мы можем сделать вывод, что на предприятиях пищевой промышленности Ростовской области необходимо реализовывать инвестиционные проекты, содержащие инновационные мероприятия по следующим направлениям:

- реконструкция предприятий в целях экологизации производства;
- организация на предприятиях пищевой и перерабатывающей промышленности технологической цепочки "от поля- до потребителя".

Литература:

1.Дерябкин В.Е. Донская экономика: реалии, проблемы, прогнозы. // "Вестник донской экономики". №1, 2005.

2.Стратегия привлечения инвестиций Ростовской области. Меморандум / http: //www. donland. Ru

3.Концепция инновационной политики Ростовской области на 2003-2006 годы. Одобрена решением коллегии администрации области № 51 от 23.06.03.

4. Пищевая промышленность / http: //www. donland. ru

БАХТЕЕВА Е.В.

ОСНОВНЫЕ ИСТОЧНИКИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В ВЫСШУЮ ШКОЛУ

Развитие деятельности вузов по привлечению инвестиций является важнейшим условием назревших необходимых преобразований, более полного раскрытия инвестиционных возможностей высшей школы, активизации накопленного научного потенциала. Анализ образовательных систем мирового сообщества на протяжении последнего десятилетия выявляет общую тенденцию их постепенного вовлечения в рыночно-ориентированную деятельность, основанную на конкуренции за инвестиции. Даже в странах с устойчиво сильной ролью государства в общественной жизни, где ранее всегда преобладала сеть государственных учебных заведений (Германия, Франция, Швеция, Великобритания) все более возрастает доверие к рыночным механизмам: приветствуется конкурентная борьба за финансирование целевых программ по обучению и проведению научных исследований. При этом государственные образовательные учреждения извлекают выгоду от платного набора студентов (слушателей) и иных услуг, а частные могут получать значительные средства от государства в поддержку высокого и нестандартного характера образовательных услуг и проектов. Подобная государственная политика сближает условия жизнедеятельности государственных и негосударственных образовательных учреждений, формирует эффективные институты развития смешанной экономики профессионального образования.

Социально-экономическая ситуация 90-х годов в России вынудила государственные вузы принимать антикризисные меры, мобилизующие ресурсы и организационные возможности, позволяющие создать внебюджетные источники средств, используя многогранные и многоуровневые образовательные комплексы, запустить механизмы саморазвития и рыночной регуляции образовательной деятельности. Общее представление о сложившейся ситуации в управлении привлечением инвестиций в высшей школе России дают полученные Центром образовательной политики Государственного университета - Высшей школы экономики (ГУ-ВШЕ) результаты социологических исследований по проекту "Разработка организационно-финансовых схем адаптации вуза в условиях кризиса бюджетного финансирования" (1, С.11), которые выявляют неблагополучную картину последствий государственной политики в сфере образования и соответственно неблагоприятных условий жизнедеятельности большинства вузов. Приведенные в проекте результаты кластерного анализа специально сформированной базы данных примерно по половине государственных вузов России (303 единицы) позволили обозначить группы вузов, отличающиеся по масштабам и активности освоения ими рыночного пространства. Основываясь на четырех базовых параметрах обследуемых вузов: качество образования, доходы вуза, развитие непрофильной деятельности, максимизация масштабов деятельности, авторам удалось выделить группы вузов, существенно различающихся своим поведением в условиях новых возможностей привлечения внебюджетных ресурсов (табл.7).

Как видно из табл.7, лишь 19,1% вузов обнаруживают достаточно высокую адаптацию в условиях кризиса бюджетного финансирования. Эти вузы сумели обеспечить высокое качество, финансовое благополучие, организовать непрофильную деятельность (в основном технические вузы), пользующуюся спросом, для поддержания профильной, используя диверсификацию подготовки специалистов, разнообразие организационных форм деятельности, территориальную экспансию и т.д. Еще около 14% вузов сумели обеспечить сохранение существующих параметров и определенную адаптацию к новым условиям. Однако большая часть вузов (67%) оказались в достаточно проблематичной ситуации. Наименее приспособленными к новым условиям оказались технические и педагогические вузы. Особенно тревожной выглядит ситуация для группы затухания, куда попали преимущественно провинциальные педагогические вузы. Вместе с тем, проведенный анализ показал, что наиболее сильными вузами оказались те, которые лидируют одновременно по бюджетному и внебюджетному финансированию. Как правило, это вузы Приморья, Москвы, Санкт-Петербурга. Достаточно мощная бюджетная поддержка вузов, конечно, оказывается, важным фактором сохранения их научно-технического потенциала и, следовательно, силы в обеспечении конкурентоспособности на рынке образовательных услуг.

Таблица 7

Группировка государственных вузов РФ по целевым установкам адаптации к рыночным условиям за период 1998-2000гг.

Группы вузов по форме адаптации	Показатели состава вузов		Характер динамики показателей рыночного поведения вузов
	Количество	Доля в общем количестве обследованных вузов	
Благополучие	59	19,1	Рост отдельных характеристик при стабильности прочих
Стагнация	43	13,9	Неизменный уровень всех показателей
Затухание	70	22,7	Падение всех характеристик из года в год
Комбинационная	99	32,0	Нет стабильной динамики
Ущербность	32	12,3	Одни параметры растут, другие падают

*Составлено по данным (1)

На основе вышеизложенного можно сделать вывод о хаотичности и нерациональности формирующегося рыночного пространства образовательных услуг, отсутствии научно-обоснованной государственной политики, позволяющей обеспечить сбалансированность структуры спроса и предложения в сфере образования, способствующей обеспечению доступности образовательных услуг для граждан независимо от их материальной обеспеченности.

Анализ рыночного поведения классических университетов и технических вузов, обладающих мощным научным и научно-техническим потенциалом (научные школы, экспериментальные полигоны, опытные производства и т.д.) показывает, что даже при резком сокращении бюджетного финансирования интеллектуальный потенциал этих вузов находит возможности привлечения инвестиций как по целевым государственным программам РФ (Российский Гуманитарный научный фонд (РГНФ), Российский Фонд фундаментальных исследований (РФФИ), грантовые фонды Министерства образования России и др.), так и по грантовым программам международных благотворительных организаций, поддерживающих развитие гражданского общества в России, науки и образования. Однако именно в этих вузах обнаруживаются потери интеллектуального ресурса РФ ("утечка мозгов") как за счет эмиграции, так и за счет включения части ученых в международные программы, выполняемые в научных центрах других стран (Америка, Англия, Германия, Франция).

Оценка сложившейся ситуации в образовании, в том числе высшей школе, послужила побудительным мотивом формирования в 2002 году государственной политики, позволяющей обеспечить преодоление опасности отставания страны от мировых тенденций экономического и общественного развития. Изменение основ управления экономикой России сопровождается коренными переменами во всех сферах жизни. Решение сложных проблем стабилизации и целенаправленного вывода страны из кризисного состояния неразрывно связано с изменением инвестиционной политики и существенной реструктуризацией всей инвестиционной сферы, включая образование. Определяющими направлениями новой инвестиционной политики являются:

- отказ от централизованного планирования основной массы инвестиций за исключением инвестирования экономических и социальных объектов государственного значения;

- изменение источников финансирования с преимущественным замещением государственных

ассигнований средствами коллективных и частных отечественных и зарубежных инвесторов;

- предпочтительное инвестирование инновационных проектов, обеспечивающих взрывной эффект развития экономики и социальной сферы, а также возможность реконструкции, технического перевооружения действующих предприятий и профессионального кадрового обеспечения инновационных процессов и сфер деятельности;

- создание и правовое обеспечение свободного рынка инвестиционных ресурсов;

- переход на новые организационные формы, экономические методы и современные технологии привлечения инвестиций и управления инвестиционными процессами.

В процессе модернизации системы образования полностью учтены обозначенные направления инвестиционной политики, намечен переход от режима выживания к режиму поступательного развития высшей школы, от антикризисных мер к инновационному стратегическому управлению.

В этой связи одной из значительных перемен сегодняшнего дня становится трансформация экономических отношений по поводу аккумуляции и использования финансовых ресурсов на развитие социальной сферы, в том числе образования. Традиционные схемы финансирования затрат на содержание и развитие образования, в частности, высшей школы, трансформируются и заменяются новыми подходами, адекватными рыночным реалиям. Кризис бюджетного финансирования сопровождается постепенным нарастанием активности и интенсивности деятельности вузовских коллективов: создание и постепенное расширение поля консультационной деятельности, включение в инновационные процессы на основе поддержки международных, а в настоящее время также отечественных благотворительных и инвестиционных фондов, разработка образовательных программ, отвечающих запросам постоянно развивающегося рынка труда. Постепенно всплеск инициатив научно-педагогических кадров высшей школы, особенно мощный в российской системе бизнес-образования, формирует многоканальную систему источников и нетрадиционных механизмов привлечения ресурсов в высшую школу, обеспечивающую к настоящему времени не только её выживание, но и поступательное развитие. Структура финансовых потоков на содержание и развитие учреждений образования может быть представлена следующей схемой (рис. 1), (2, С.544).

Рис.1.Структура финансовых потоков на содержание учреждений образования

Как видно из приведенной схемы, поддержка образования основывается на сочетании многоуровневой и многоканальной системы финансирования. Поскольку высшая школа в соответствии с законодательством финансируется из средств госбюджета, здесь с особой остротой стоит вопрос об ис-

пользовании преимущественно разнообразных возможностей многоканального финансирования и формирования новых источников внебюджетных средств вуза. Вместе с тем, следует учитывать, что многоканальное финансирование требует использования иных технологий распоряжения внебюджетными источниками поступлений, умелого балансирования процессов использования бюджетных и внебюджетных средств вуза в целях соответствующей мотивации творческих усилий вузовских коллективов в рамках факультетов, кафедр, научных институтов и новых подразделений, нацеленных исключительно на привлечение внебюджетных источников средств.

Исследование возможностей и механизмов привлечения инвестиций в образование приводит к необходимости выявления сущности и различий понятий "инвестирование" и "финансирование". Финансирование в социалистической экономике, прежде всего, было связано с безвозвратным предоставлением денежных средств на развитие экономики, социальной сферы, оборону и другие общественные потребности за счет средств государственного бюджета и финансовых ресурсов предприятий. Финансирование носило целевой характер, осуществлялось в меру выполнения установленных планов под финансовым контролем государства (3). "Инвестициями (инвестиционными ресурсами) являются денежные средства, целевые банковские вклады, паи, акции и другие ценные бумаги, технологии, машины, оборудование, лицензии, в том числе и на товарные знаки, кредиты, любое другое имущество или имущественные права, интеллектуальные ценности, вкладываемые в объекты предпринимательской деятельности и другие виды деятельности в целях получения прибыли (дохода) и достижения положительного экономического и социального эффекта" (4, С.55). Из всего приведенного перечня инвестиционных ресурсов инвестиции в образование наряду с денежными средствами включают интеллектуальные ценности, образовательные технологии, информационные ресурсы, учебное и научное оборудование, поступающее в вузы по грантам, как неотъемлемая часть образовательных и исследовательских проектов, а также по договорам франшизы, либо партнерских соглашений. При этом специфика инвестиций в образование в конечном итоге связана не столько с ростом материальных активов вузов, сколько с умножением нематериальных ценностей в виде новых знаний, практических навыков, умений работать в режиме мастер-классов и консалтинга, приобретения лидерских качеств, творческого потенциала в части формирования новых идей, их воплощения в проектах, способностей управления проектной деятельностью и т.д.

Из приведенных соображений становятся очевидными преимущества инвестирования, поскольку в отличие от безвозмездного финансирования оно нацелено на достижение четких и ясных результатов, сформулированных исполнителями проектов, берущих на себя обязательства по представлению этих результатов инвестору. Подобная ситуация способствует активизации деятельности по проектам, а также непрерывному росту квалификации главного элемента вузовского потенциала - творческих, мобильных, адаптивных личностей.

Вышеизложенное позволяет обозначить ключевые отличия и преимущества "инвестирования" от "финансирования" следующим образом:

- активизация творческой активности;
- более широкий охват возможных ресурсов (не только денежных средств) долгосрочного и краткосрочного назначения, способствующих развитию;
- возвратность в смысле получения инвестором экономического или социального эффекта, адекватного вложенным средствам;
- вложение средств не в содержание существующего дела (объекта), либо его тиражирование, а в развитие, преобразование, изменение сложившегося потенциала организации, преобразование его ресурсов, обеспечивающих достижение поставленных целей и существенный рост прибыли;
- прозрачность процессов привлечения и использования инвестиционных ресурсов на основе дифференцированной финансовой отчетности по каждому достигнутому результату и эффекту.

Перечисленные ключевые отличия инвестиционных процессов одновременно являются преимуществами новой парадигмы привлечения и вложения средств в рыночных условиях, создающими возможности и порождающими объективную необходимость и целесообразность преобразования сложившихся механизмов движения финансовых ресурсов и затрат, ориентированных на использование стратегического управления развитием организаций, реализацию предпринимательских и гражданских инициатив и предполагает высокую активность субъектов инвестиционной деятельности.

При всем многообразии возможных подходов к управлению вузом, цель преобразований в настоящее время сомнений не вызывает - это обеспечение саморазвития университетов. В современ-

ных зарубежных исследованиях все чаще звучит понятие "предпринимательского университета", которое ассоциируется с диверсификацией источников доходов, развитием гибкой периферии через структуру коммерциализации интеллектуального капитала и созданием общеуниверситетской предпринимательской культуры (5). Наряду с термином "предпринимательский университет" в публикациях отечественных авторов используется термин "саморазвивающийся университет" (6, С.5), отражающий цели преобразований. Конечно, не каждый университет может претендовать на эту специфическую роль. В настоящее время в мире имеется большое разнообразие учебных заведений высшего образования, а в общественном сознании понятие "университет" оказалось несколько размытым в силу многочисленных преобразований государственных вузов, возникновения частных учебных заведений с университетским статусом. Однако в данном случае речь идет в первую очередь о крупных государственных региональных университетах, имеющих традиции многопрофильного научного и педагогического развития, воспроизводства научных и педагогических кадров и исторически являющихся поставщиками образовательных услуг на территориях размещения. Именно эти вузы на сегодняшний день составляют как за рубежом, так и в России фундамент образования и имеют все возможности для необходимых преобразований и адаптации к рыночным условиям. Программа модернизации Российского образования рассчитана прежде всего на такие центры аккумуляции научно-образовательного потенциала, которым отводится определяющая роль в трансформационных процессах.

Принятая государственная программа преобразований в высшей школе предполагает изыскание возможностей оптимизации соотношения и использования ограниченных бюджетных ассигнований и внебюджетных источников средств, предназначенных для модернизации и создания новых начал в управлении образованием. Выстроена соответствующая система требований к качеству образования, которая является важным ориентиром в организации финансовой поддержки образовательных учреждений, соответствующих эталону. В данном случае созданы основания для необходимого перехода от финансирования затрат к системе инвестирования, которая позволяет уйти от потребительской позиции отдельных вузов, проедания выделенных средств и осуществить отбор и поддержку тех организаций, которые способны обеспечить инновационное развитие за счет более эффективного использования образовательного потенциала, обеспечения высокого качества услуг на основе разработки инновационных образовательных программ, отвечающих требованиям потребителей и статусу высшей школы Российской Федерации.

Обобщая вышеизложенное, состояние процессов привлечения инвестиций в высшую школу выглядит следующим образом:

- политика государства в сфере образования нацелена на активизацию и развитие сложившегося потенциала вузов в целях формирования системы привлечения инвестиций и управления балансированием бюджетных и внебюджетных источников средств;

- выстроена система требований и стандартов к качеству образовательной деятельности вузов и её результатов, обеспечивающая возможности конкурсного отбора вузов, соответствующих объявленным приоритетам поддержки и развития высшей школы;

- инвестиционные процессы в высшей школе характеризуются нарастанием и многообразием внебюджетных источников средств вуза, формированием новых организационных форм и механизмов привлечения ресурсов, дифференциацией технологий и инструментов, используемых в инвестиционном процессе. Вместе с тем, остаются неупорядоченными правовые основы и экономические механизмы управления инвестиционной деятельностью вузов.

Сегодня высшая школа пребывает в начальной стадии освоения рыночных механизмов управления привлечением инвестиций. При этом важной представляется ситуация осознания руководством вузов неизбежности и важности использования инновационных подходов в модернизации управления образованием, стремления освоить современный инструментарий менеджмента и реформировать сложившиеся походы к управлению в соответствии с новыми требованиями рыночного окружения и политики государства. Практика привлечения высшей школой внебюджетных источников средств свидетельствует о неисчерпаемых резервах научно-образовательного и предпринимательского потенциалов вузовских коллективов.

Литература

1.Вестник образования . - 2000. - №12

2.Менеджмент, маркетинг и экономика образования: Учебное пособие / Под ред. А.П.Егоршина. - Н. Новгород: НИМБ, 2001.

3.Советский энциклопедический словарь. - М.: "Советская энциклопедия". 1980.

4.Мазур И.И., Шапиро В.Д. и др. Управление проектами. /И.И. Мазур, В.Д. Шапиро и др. Справочное пособие / Под ред. И.И.Мазура и В.Д. Шапиро. - М.: Высшая школа. 2001.

5.Nunan Ted. Adjusting to the Enterpreneurial University // Teaching and Learning Forum, 2000.

6.А. Хохлов, Р. Стронгин, А. Грудзинский. Проектно-ориентированный университет // Высшее образование в России, №2, 2002. - с. 3-11.

КРОТОВ Н.А.

РЫНОЧНАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА ОБОРОТНОГО ЗАКАЗА ГОСУДАРСТВА

Накопленные значительные ресурсы государства - почти 250 млрд. долл. валютного запаса и 2 трлн. руб. Стабилизационного фонда в условиях прогнозируемой высокой конъюнктуры мировых рынков и роста устойчивого ВВП с 9041 млрд. руб. в 2001г. до 20050 млрд. руб. в 2005г. обеспечивают положительную динамику доходов федерального бюджета и позволяют увеличить его расходную часть, в том числе и расходы на национальную оборо-ну и безопасность - государственный оборонный заказ - с 50 млрд. руб. 185 млрд. руб. соответственно [1]. Но рост выделяемых финансовых ресурсов ак-туализирует проблему повышения эффективности их распределения и использования. Решение данной проблемы лежит в плоскости как усиления контроля за расходованием средств, так и в целом модернизации государственной политики в сфере формирования и размещения государственного оборонного заказа, повышения её организационной и управленческой эффективности.

Текущий этап военного строительства выдвинул ряд масштабных задач, одна из которых состоит в современном оснащении армии и флота эффективным вооружением и военной техникой. В условия практически сформированной рыночной экономики такие задачи нельзя решить без трансформации системы оборонных заказов в соответствии с требованиями рынка и совершенствования хозяйственного механизма. Для заказчика важнейшей проблемой становится переход от концепции максимизации результата к концепции максимизации эффективности. Отсутствие научно обоснованной государственной макроэкономической политики осложняет и формирование предприятиями долговременной стратегии, а слабое применение конкурсного подхода к формированию гособоронзаказа затрудняет функционирование системы его управления.

Постоянная угроза перерастания локальных военных конфликтов, например, ливано-израильского в более масштабные усиливает необходимость восстановления и реструктуризации отраслей оборонно-промышленного комплекса, а также обеспечения эффективности финансово-экономического регулирования взаимоотношений, возникающих между государством и производителями оборонной и специальной продукции, в которой оно нуждается. Решение этих проблем промышленной (и аграрной) политики обеспечивается, на наш взгляд, формированием федеральной контрактно-конкурентной системы, базирующейся на развитии контрактных отношений между заказчиками и исполнителями на конкурсной основе. Создание основ данной системы осуществлено в соответствии с Указом Президента РФ от 07.08.1992 №826 "О мерах по формированию федеральной контрактной системы" и другими нормативными правовыми актами [2]. Проведенная реструктуризация оборонно-промышленного комплекса (ОПК) позволила во многом устранить ранее присущий монополизм в производстве товаров и услуг, привела к возникновению конкурентной среды, включающей широкий круг предприятий, не только способных, но и стремящихся к получению госзаказов. Это создает предпосылки для эффективного размещения гособорон-заказа с максимальным использованием потенциала рыночных отношений (конкуренции, снижения издержек производства и стоимости продукции, устранения дублирования и т.д.). Однако для этого необходима разработка специальных подходов к формированию рациональной структуры поставщиков оборонной продукции, использующих различные механизмы. Одним из основных элементов механизма конкуренции, позволяющим реализовать потенциальные преимущества рыночных отношений при выполнении оборонного заказа, является организация и проведение конкурсов среди потенци-альных поставщиков (исполнителей).

В "Основах (концепции) государственной политики России по военному строительству на пери-

од до 2005 года", указано, что "переход к единой, интегрированной и унифицированной системе тылового обеспечения всех компонентов военной организации" [3] - одно из основных направлений военного строительства государства. Однако за последние 5 лет с начала ре-формирования системы тыла в этой области сделано не так много.

В силу этого институционализация контрактно-конкурентной системы, с одной стороны, обеспечивает баланс государственных потребностей и фи-нансовых ресурсов для их удовлетворения, а с другой, стимулирует экономи-ческое развитие отраслей народного хозяйства, выступая гарантированным каналом реализации продукции и услуг ОПК. Поэтому с увеличением финан-совых ресурсов федерального бюджета модернизация институтов системы формирования и размещения гособоронзаказа и её окружения является при-оритетной задачей макроэкономической политики.

Формирование теоретико-модельных представлений о системе госу-дарственных закупок как рыночном механизме удовлетворения обществен-ных потребностей в национальной обороне и государственной безопасности требует оценки особенностей институциональной структуры рынка оборон-ных закупок и разработки концепции модернизации организационно-экономического механизма реализации государственной политики в сфере размещения государственного оборонного заказа.

Система управления оборонными закупками, выполняемыми в рамках гособоронзаказа, в каждой стране складывается под комплексным воздейст-вием культурно-исторических, экономических и правовых факторов. Эффек-тивная реализация заказа возможна только в результате согласованной целе-направленной деятельности всех участвующих в этом процессе организаций и коллективов. Во многих развитых странах (США, Великобритании, ФРГ и др.) функциональное руководство созданием и приобретением сложных при-оритетных образцов военной техники осуществляют специально создаваемые структуры [4].

Зарубежные страны, международные организации и международные финансовые институты, осуществляя закупки для общественных нужд за счет средств бюджетов или средств международных институтов, активно применяют механизм конкурсных процедур заключения контрактов на по-ставки товаров, работ или услуг. Мировой опыт показывает, что конкурент-ные закупки способствуют эффективному расходованию средств, снижают уровень коррупции при осуществлении закупок, решают вопросы стимули-рования экономики в регионах. Практика осуществления конкурентных закупок в развитых странах, международных организациях и международных финансовых институтов схожа, благодаря развитому сбалансированному за-конодательству.

Рыночная трансформация российской экономики и её демилитаризация обусловили необходимость оптимизации и рационализации структуры и объ-ема потребностей государства в обороне и безопасности, а также выделенных бюджетных ресурсов для их удовлетворения, эффективным механизмом ко-торого выступает контрактно-конкурентная система оборонных закупок как важная компонента государственной макроэкономической политики. Феде-ральная контрактно-конкурентная система формирования и размещения обо-ронных заказов представляет собой систему обеспечения производства, по-ставок и закупок продукции для удовлетворения потребностей государства в обороне и безопасности. Инструментом размещения госзаказа в рамках этой системы выступают открытые или закрытые конкурсы или аукционы, что по-зволяет обеспечить рациональное, качественное и экономичное исполнения контрактов. Система конкурсов и аукционов обеспечивает оптимальное сочетание плановых и рыночных рычагов и позволяет эффективно сбалансиро-вать интересы заказчика и исполнителя, организуя их взаимоотношения на планово-коммерческой, т.е. контрактно-рыночной основе, при солидарной экономической ответственности и заинтересованности в обязательности и соблюдении сроков работ [5].

Рынок госзакупок для нужд обороны и безопасности представляет со-бой целостную многоуровневую систему, тесно интегрированную с отрасле-вой организацией экономики, элементами которой являются:

- субъекты - органы государственной власти, поставщики (исполните-ли), агенты рыночной инфраструктуры;

- объекты - федеральные финансы, продукция и услуги, необходимые для удовлетворения потребностей государства в обороне и безопасности;

- процессы - закупка продукции, осуществляемая законодательно уста-новленными способами.

При анализе роли государственных органов в качестве объекта систе-мы оборонный закупок следует учитывать двойственность положения госу-дарства, представляющего собой систему власти,

детерминирующей ключевые параметры поведение экономических агентов [6]. С другой стороны, государство является агентом рынка - покупателем продукции. Развитие рынка госзакупок в России сопровождается формированием новых институтов и трансформацией существующих правил и норм поведения государственных органов и хозяйствующих субъектов. Основой институциональных изменений в системе оборонных госзакупок является переход к размещению госзаказа на рынке с использованием конкурентных механизмов, заимствованных из зарубежной практики. Государственные закупки - самостоятельный институт, представленный динамично развивающейся мультиуровневой системой, тесно взаимосвязанная с народнохозяйственной организацией экономики и базирующуюся на принципах экономичности, эффективности, открытости, спра-ведливости, ответственности.

Формирование конкурентной среды рынка гособоронзаказа в посткризисной экономике детерминирует трансформацию старых и формирование новых рыночных агентов: поставщиков, консультантов, специализированных информационно-аналитических изданий, а также институтов инфорсмента госконтрактов, финансово-бюджетного контроля, подготовки специалистов, обеспечения государственной тайны, безопасности, образующих институциональное окружение рынка военных закупок. Эффективная реализация государственной политики по удовлетворению потребностей в обороне и безопасности, повышение эффективности расходования средств федерального бюджета и преодоление коррупции обеспечиваются функционированием институционального механизма управления системой военных закупок, представляющего собой комплекс формальных и неформальных институтов и способы их взаимодействия и включающего военно-политическую, бюджетно-финансовую, организационно-правовую и информационную составляющие.

Формирование институционального механизма государственного управления макроэкономическим развитием в целом и системой госзакупок в частности осуществляется под влиянием отраслевой и ведомственной специфики оборонных потребностей страны. В силу этого сложившаяся в России система управления оборонными закупками характеризуется:

- преобладанием закупок у единственного источника и закрытых конкурсов;
- несовершенством системы планирования;
- дублированием ассортимента продукции, низкой степенью централизации закупок однотипных товаров;
- несвоевременностью и неполным финансированием оборонного заказа;
- нарушениями и ошибками в организации конкурсных процедур;
- ограниченностью информирования поставщиков о проводимых конкурсах в связи с чрезмерной секретностью;
- нарушениями сроков представления статистической отчетности, ошибками в отчетах.

Причинами, снижающими эффективность системы военных закупок, являются:

- несовершенство правовой основы механизма размещения оборонного заказа;
- недостаток информации у заказчика о конъюнктуре рынка закупаемой продукции;
- отсутствие заинтересованности заказчиков, склонность к извлечению ренты, неэффективность контроля за формированием и размещением государственного оборонного заказа;
- отсутствие квалифицированных специалистов, знаний и опыта участия в конкурсах у поставщиков;
- неразвитость институтов рыночной экономики и конкурентной среды;
- нескоординированность деятельности по организации закупок силовыми ведомствами.

Повышение эффективности использования бюджетных средств обеспечивается формированием целостной институциональной системы управления госзакупками, включающей:

военно-политический механизм;
организационно-правовой механизм;
бюджетно-финансовый механизм и
информационный механизм.

Органы государственного управления осуществляют закупки продукции для проведения социально-экономической политики в различных сферах народного хозяйства. Общим для всех способов закупки является создание условий конкуренции между поставщиками. Использование конкурентных технологий позволяет выявить поставщиков, предлагающих наилучшие условия выполнения государственных контрактов, что обеспечивает:

- реализацию принципа эффективного и экономного расходования бюджетных средств;

- открытость и гласность при проведении закупок;
- снижению уровня коррупции при расходовании общественных средств;
- равное справедливое отношение ко всем группам поставщиков.

Система госзакупок для нужд обороны и безопасности представляет собой совокупность функционирующих в настоящее время в РФ на различной институциональной основе трех различных уровней:

- макро (министерство, ведомство);
- мезо (округ, территориальное управление);
- микро (подразделение).

Формирование эффективного организационно-экономического механизма размещения гособоронзаказа, наряду с трудностями трансформационной экономики, осложняется также специфическими особенностями военной сферы (секретность, длительный цикл разработки и внедрения, значительные затраты на исследования и др.), отставанием процессов институционализации от других направлений развития рынка военных закупок. Формирование и функционирования контрактно-конкурентной системы заказов и закупок оборонной продукции как необходимой составляющей эффективной государственной политики в сфере обороны, безопасности, развития отраслей народного хозяйства базируется на реализации ряда принципов (рисунок 1).

Рисунок 1 - Принципы формирования и функционирования контрактно-конкрентной системы заказов и закупок оборонной продукции

Несмотря на относительную обособленность своих составных частей, система оборонных закупок выступает в качестве важнейшего структурно-функционального элемента народного хозяйства, обеспечивая материально-техническую основу функционирования государственных учреждений, оборонно-промышленных, сельскохозяйственных, текстильных и иных предприятий и организаций. Так, гособоронзаказ на 2006 г. составляет 432 млрд. руб. - на треть больше, чем в предыдущем. На оборону выделено 301 млрд., на безопасность и правопорядок - 77,3 млрд., прочие расходы - 54 млрд. руб. На со-держание военной организации государства идет 231 млрд. руб., на её оснащение - 201 млрд. руб. Выравнивание ожидается не раньше 2007 г., когда си-лы обороны и безопасности будут применяться в комплексе.

Государственная политика поддержки малого предпринимательства включает множество аспектов, одним из которых является обеспечение участия субъектов малого предпринимательства в по-

ставках продукции для государственных и муниципальных нужд. При проведении закупок продукции органы государственного управления и местного самоуправления используют специальные мероприятия, которые позволяют субъектам малого бизнеса получать государственные и муниципальные заказы и выполнять их. Привлекая малое предпринимательство к выполнению бюджетного заказа, орга-ны власти решают следующие задачи реализации своей социально-экономической политики:

- развитие рынка, содействие конкуренции;
- расширение сферы деятельности малого предпринимательства п-тем поощрения производственной и инновационной деятельности;
- создание новых рабочих мест;
- увеличение налогооблагаемой базы;
- усиление конкуренции за государственные и муниципальные заказы и повышение эффективности расходования бюджетных средств.

Контрактно-конкурентная система как механизм взаимодействия государственных заказчиков и исполнителей в интересах реализации военно-технической политики даёт, на наш взгляд, возможность сделать государственный оборонный заказ выгодным для его исполнителей, максимально учитывая интересы сторон, позволяя оптимизировать затраты и наиболее эффективно использовать инвестиции, минимизировав при этом экономический и технический риски при создании новой дорогостоящей военной техники и, в конечном итоге, обеспечить успешное выполнение всего объема предусмотренных работ в договорные сроки.

Размещение и выполнение оборонных заказов осуществляется, как правило, на добровольной основе и обеспечивается экономическими методами, служащими основными регуляторами заинтересованности промышленности в его выполнении. Степень экономической заинтересованности поставщика в выполнении требований заказчика не обязательно ограничивается получением прибыли, но может определяться и дополнительной поддержкой со стороны заказчика, позволяющей укрепить свое положение на рынке. В случае обязательности заказа государство гарантирует исполнителю обеспечение всеми видами ресурсов, а также может брать на себя обязательства по урегулированию всех возникающих у него проблем, в т.ч. во взаимоотношениях с поставщиками комплектующих и субподрядчиками.

Информационное обеспечение институционального механизма управления системой бюджетных закупок включает мероприятия, направленные на предоставление заинтересованным сторонам информации о планах закупки, законодательства по закупкам, широкое информирование о проведении конкретных конкурсов, их условиях и результатах, а также обеспечение консультационной поддержки [7]. Эти мероприятия могут эффективно осуществляться структурными составляющими всего институционального окружения системы госзакупок. Модернизация управления системой бюджетных закупок путем совершенствования организационно-правовых и институциональных механизмов и информационной поддержки позволит сделать систему размещения бюджетного заказа более открытой, эффективной и будет способствовать предотвращению коррупции.

Литература

1.Гаврилов Ю. Военно-чрезвычайная комиссия // Российская газета. 2006. 11 июля. С. 18.

2.Информационно-правовая система "Консультант Плюс".

3.Там же.

4.Яковлев М.В. Военно-экономический аспект концепции национальной безопасности // Современные аспекты экономики. - 2004. - №1; Бабкин А.В. Методология управления государственным оборонным заказом: Автореф. дис. ... д-ра экон. наук. - СПб., 2001; Военная доктрина Великобритании. Документ JWP 0-01. - М.: ГШ ВС РФ, 1998.

5.Войнов А.М. Формирование цен на продукцию, поставляемую по государственному оборонному заказу // Военно-экономический вестник. - 2003. - №2.

6.Дементьев В. Экономическая власть и институциональная теория // Вопросы экономики. - 2004. - №3. - С.50

7.Горбунов-Посадов М.М. Электронные государственные закупки. Пре-принт Института прикладной математики им. М.В. Келдыша РАН №44. - М., 2002; Ищенко А.А. Межорганизационный электронный бизнес в России: особенности создания, эволюция развития и выгоды использования // Экономический журнал ВШЭ. - 2004. - Т 8. - №1 и др.

САВЧЕНКО Д.А.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОПЕРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ЦЕНООБРАЗОВАНИЕМ НОМЕНКЛАТУРЫ ПРОДУКЦИИ СЕТЕВЫХ БИЗНЕС-СТРУКТУР

Увеличение реализации продукции беспокоит умы всех руководителей коммерческих предприятий и организаций. Особенно много проблем с реализацией у крупных сетевых компаний. Масштабы их деятельности часто приводят к возникновению больших остатков продукции в сбытовых сетях, возникновению затоваривания продукцией, влекущего за собой повышение издержек на хранение, транспортировку, дополнительную оплату персонала и др.

Наиболее распространенным методом увеличения реализации является уменьшение цены на реализуемый товар. Согласно закону спроса - при неизменных всех прочих параметрах снижение цены ведет к увеличению величины спроса. Однако уменьшение цены на товар на различных региональных рынках на один и тот же процент, на один и тот же товар может привести к различному увеличению величины спроса.

Рассмотрим более подробно базовые представления о цене. В литературе даются различные определения этой категории. Приведем несколько определений понятия цены. Цена - это сложная экономическая категория, сформированная в процессе разделения общественного труда, развития товарного производства и обмена товаров. Цена - один из элементов рынка. Всего их четыре: спрос, предложение, конкуренция и цена. Цена - это основной, результативный показатель деятельности предприятия. Цена - это денежное выражение стоимости. Согласно трудовой теории стоимости цена определяется общественно необходимыми затратами труда. Представители австрийской школы определяют стоимость предельной полезностью. Покупателя не интересует, сколько труда затрачено на этот продукт. По теории Маршалла стоимость определяется спросом и предложением. Полезность связана со спросом, а предложение с затратами. Цена - сумма денег, которую покупатель уплачивает продавцу в обмен на товар. Цена - характеристика товара на рынке. Цена - рыночный инструмент конкуренции. Цена - отражение того, что потребитель платит за продукт. Цена должна отражать объем ценности и удовлетворения потребностей потребителей.

Из приведенных определений цены следует, что она очень мощный инструмент, который непосредственно влияет на положение компании на рынке. Неквалифицированное ценообразование может пагубно отразится как на прибыли компании, так и на ее имидже. Проведение политики эффективного управления ценообразованием позволяет крупным сетевым компаниям не только уменьшить свои расходы, связанные с хранением нереализованного товара, но и увеличить реализацию продукции. Основной особенностью крупных региональных сетевых компаний является неоднородность реализуемого товара. Линейка реализуемого товара крупных сетевых игроков обычно представлена очень широко. Возьмем, к примеру, обувной рынок (очень большое количество разных моделей), рынок сотовых телефонов (так же большой выбор моделей), производители конфет (широкая линейка выпускаемой продукции) и др.

Особенностью обувного рынка является его неоднородность. В результате возникает потребность в классификации товарной номенклатуры по ряду признаков: целевым группам, сезонности, типу обуви. В частности следует различать - мужскую, женскую, детскую мальчиковую, девичью обувь. В рамках целевых групп в качестве подгрупп выделяются: зимняя, летняя, демисезонная и всесезонная обувь. Данной классификации недостаточно, так как типы целевых групп в совокупности с сезонным фактором не дают полноценной картины, поэтому необходимо выделять: туфли, полуботинки, ботинки, сандалии, сабо, босоножки, сапоги, полусапоги.

В основе ценообразования важными представляются разнообразные характеристики товара, содержащие необходимые условия для дифференциации цен.

Рассмотрим методические основы определения и дифференциации цен, позволяющие обосновать результаты анализа структуры и динамики цен, сравнительной оценки полученных результатов наблюдения. В ходе анализа в методике предполагается использовать ряд показателей, определяющих место товара на рынке, его оборачиваемость, оборачиваемость товарной группы, характеристики спроса на товар и результатов реализации в разрезе товарных групп.

Так, для анализа реализации отдельных товаров используется коэффициент оборачиваемости номенклатуры, который рассчитывается по формуле:

*Кон = Реализация товара/Предложение товара * 100% .*

Например, если предложение товара (отдельно взятой модели) составляет 10 пар обуви, а реализация 5 пар, коэффициент оборачиваемости номенклатуры составляет 50%:

Кон = 5/10 * 100% = 50%.

Для анализа реализации товарной группы (берется товарная группа исходя из классификации, например, туфель женский летний) используется коэффициент оборачиваемости группы (другими словами - показатель того, насколько хорошо продается товарная группа), который рассчитывается по формуле:

*Ког = Реализация товарной группы/Предложение товарной группы * 100%.*

Например, если предложение товарной группы туфель женский летний составляет 124 пары, а реализация 12 пар, коэффициент оборачиваемости группы составляет 9,68%

Ког = 12/124 * 100% = 9.68%.

Для группирования разнородной номенклатуры товаров и упрощения обработки большого массива данных рассмотрим понятие - зона, характеризующее диапазон значений уровня рентабельности реализуемого товара.

$$Зона = Ког * К_i.$$

Где $К_i$ - поправочный коэффициент граничных значений зон. Данный коэффициент используется для искусственного "ускорения" или "замедления" реализации товарной группы при группировании разного рода товаров.

Например, если коэффициент оборачиваемости группы равен 12,5% и мы используем поправочный коэффициент 2, в результате получаем граничное значение зоны 25%.

Зона 1 = 12.5% * 2 = 25%.

Попадание одного товара в ту или иную товарную зону определяется сравнением коэффициента оборачиваемости номенклатуры (Кон) и коэффициента оборачиваемости группы (Ког) в связке с поправочным коэффициентом, т.е. с определением граничного значения зоны, т.е.:

Зона < Кон < Зона .

Таким образом, коэффициент оборачиваемости номенклатуры в любом случае попадает в ту или иную зону, вне зависимости от того, сколько зональных делений принять. В табл. 1 показаны примеры номенклатуры, с одной стороны, относящиеся к одной группе (женские летние туфли), а с другой стороны эта группа разбита на четыре зоны, согласно выбранным поправочным коэффициентам.

Наиболее оптимальным, по мнению автора, считается распределение всей линейки номенклатуры на четыре зоны, соответственно введем 4 поправочных коэффициента $К_i$ - 2; 1,5; 1; 0,5. Методический подход к определению товарных зон представлен в табл. 1.

Такое разделение всей номенклатуры на четыре зоны, выделение четырех поправочных коэффициентов можно косвенно связать с известной моделью BCG [1]. Введение коэффициентов позволяет получить четыре зоны, которые по аналогии с моделью BCG можно охарактеризовать как:

1.Звезды. Поправочный коэффициент $К_i$ - 2, зона - 1. Как видно из таблицы №1 товар, находящийся в зоне 1 очень хорошо реализуется по сравнению с номенклатурной группой. На данный товар может распространиться стратегия премиального ценообразования.

2.Дойные коровы. Поправочный коэффициент $К_i$ - 1.5, зона - 2. Данная номенклатура товара "не дотягивает" до звезд, но в то же время является коммерчески привлекательной.

3.Трудные дети. Поправочный коэффициент $К_i$ - 1, зона 3. Товарная номенклатура приносит прибыль компании, но данная номенклатура менее успешна, чем "дойные коровы". В то же время реализация данной номенклатуры сезонного товара, рассматриваемого автором, может привести к затовариванию. На данный товар необходимо уменьшать цену, стимулируя спрос.

4.Собаки. Поправочный коэффициент $К_i$ - 0,5, зона 4. Это - самая проблемная номенклатура. Данная товарная номенклатура нуждается в принятии оперативных мер для увеличения реализации, а, скорее всего для "избавления" от данного товара путем распродаж и существенного уменьшения цены (в зависимости от периода сезона - начало, середина, спад).

Использование именно модели BCG, а не других существующих моделей позволяет получить преимущества в получении, обработке и анализе информации о реализации номенклатуры товаров крупных бизнес-структур.

Таблица №1

Определение товарных зон

Номенклатура	Ассортиментная группа	Предложение	Реализация	Остаток на конец	Коэффициент оборачиваемости номенклатуры	Коэффициент оборачиваемости ассортиментной группы	Зона	поправочный коэффициент
0001	Туфель Жен летн	30	10	20	33,33%	12,23%	1	2
0002	Туфель Жен летн	36	2	34	5,56%	12,23%	4	0,5
0003	Туфель Жен летн	20	5	15	25,00%	12,23%	2	1,5
0004	Туфель Мал летн	6	1	5	16,67%	38,49%	4	0,5
0005	Туфель Мал летн	25	20	5	80,00%	38,49%	1	2
0006	Туфель Жен летн	15	2	13	13,33%	12,23%	3	1
0007	Туфель Мал летн	18	11	7	61,11%	38,49%	2	1,5
0008	Туфель Мал летн	20	8	12	40,00%	38,49%	3	1
0009	Туфель Муж Летн	2	0	2	0,00%	20,28%	4	0,5
0010	Туфель Муж Летн	20	5	15	25,00%	20,28%	3	1
0011	Туфель Муж Летн	16	5	11	31,25%	20,28%	2	1,5
0012	Туфель Муж Летн	11	5	6	45,45%	20,28%	1	2

Введение такого понятия, как "зона" позволяет:

- получить меньшее количество номенклатурных групп товаров;
- увидеть количество товаров, которые "плохо"/"хорошо" реализуются.
- связать реализацию единичного товара с аналогичной группой товаров.

Поправочные коэффициенты необходимо подбирать индивидуально для каждого вида бизнеса.

Установив необходимые коэффициенты $К_{i}$, таким образом, чтобы можно было обозначить оптимальные и благоприятные товарные "зоны", получаем возможность установления оптимальных процентов снижения и поднятия цены в разрезе:

1.Каждого региона, если таковые есть в подразделении бизнес-структур;

2.Каждой товарной группы.

На основе экспертного метода автором были выбраны процентные ставки переоценки номенклатуры, а с помощью сравнительного анализа установлено, что наиболее эффективное снижение / увеличение цены происходит при использовании выбранных процентов в разрезе отдельных зон. Проценты, выбранные автором, отражены в табл. 2.

Таблица 2

Процент переоценки номенклатуры в разрезе товарных "зон"

Товарная «зона»	Процент увеличения/ уменьшения цены
1	+10%
2	+5%
3	-10%
4	-5%

Для получения наиболее точных результатов необходимо использовать сравнительный анализ двух массивов данных. При оценке эффективности проделанной переоценки необходимо выполнить ряд условий:

1.Принять одинаковый период времени;

2.Обозначить единый набор товарной номенклатуры;

3.Обозначить граничные значения товарных "зон";

4.В качестве критерия для оценки эффективности снижения цены принять величину объема реализации товара и факт перехода из одной товарной "зоны" в другую.

Так, например, если на основании недельной реализации производится переоценка, согласно табл. 2, необходимо по прошествии недели опять произвести выборку переоцененной номенклатуры и установить факт перехода отдельных товаров из одной товарной "зоны" в другую.

Рассмотрим результаты сравнения двух массивов данных - до и после проведения переоценки. Как видно из таблицы, номенклатура 0001 в период с 1 по 7 июля находилась в товарной "зоне" 1, соответственно на данную номенклатуру было произведено увеличение цены на 10%. На втором этапе мы производим выборку с 7 по 14 июля. Данная номенклатура, как видно на примере находится в той же первой товарной "зоне".

Номенклатура	Ассортиментная группа	Предложение	Реализация	Остаток на конец	Коэффициент оборачиваемости номенклатуры	Коэффициент оборачиваемости ассортиментной группы	Зона	период времени
0001	Туфель Жен летн	30	9	21	30,00%	12,23%	1	с 1 по 7 июля
0001	Туфель Жен летн	21	6	15	28,57%	12,23%	1	с 7 по 14 июля

Понижение и повышение цены на товар происходило в соответствии со схемой, предложенной в табл. 2.

Как отмечалось ранее, товарные "зоны" 1 и 2 - представляют наибольший интерес, так как увеличение цены на номенклатуру в этой зоне увеличивает прибыль, но при условии того, что увеличение цены не отразится на объемах реализации товара. Товарные "зоны" 3 и 4 - представляют не меньший интерес, так как снижение цены в соответствии с законом спроса, должно привести к росту реализации товара. Для выявления эффективности проделанной работы автор использовал укрупненное рассмотрение результатов переоценки туфель женских летних.

При увеличении цены главным выступает тот факт, что товарная номенклатура не переходит из одной товарной "зоны" в другую, а при увеличении цены остается в тех же "зонах", в которых была до поднятия цены.

Ниже в таблицах приведены результаты по всем регионам в сумме.

ЗОНА	кол/во моделей	Уд. вес
4	7	22,57%
3	2	4,67%
2	4	12,84%
1	19	59,92%
ИТОГО	**32**	**100,00%**
эффект	**23**	**72,76%**

Согласно сумме значений, как показано в таблице, по всем регионам видно, что увеличение цены на 10% привело к тому, что 72,76% товарной номенклатуры не изменили своего положения в товарных "зонах" 1 и 2, т.е. поднятие цены критически не уменьшило объем реализации номенклатуры.

Данная номенклатура наиболее эффективна для компании, так как она наиболее прибыльна, здесь можно повышать цену, и использовать действие стратегии премиального ценообразования.

ЗОНА	кол/во моделей	Уд. вес
4	3	15,98%
3	2	8,88%
2	4	18,34%
1	12	56,80%
ИТОГО	**21**	**100,00%**
эффект	**16**	**75,15%**

При увеличении цены на пять процентов сумма значений по всем регионам дает нам 75,15% товарной номенклатуры, которая осталась в "прибыльных" "зонах" 1 и 2. Это свидетельствует о том, что увеличение цены на 5% процентов в 75,15% случаев реализации моделей не изменило своего положения и не уменьшило объем продаж. На данных моделях (при увеличении как на 5%, так и на 10%) компания получила большую прибыль от реализации данной номенклатуры.

При уменьшении цены наоборот рассматривался переход из "неприбыльных" товарных зон 3 и 4 в наиболее эффективные и более "прибыльные" 1 и 2.

ЗОНА	кол/во моделей	Уд. вес
4	73	48,70%
3	13	8,73%
2	26	17,30%
1	38	25,27%
ИТОГО	**149**	**100,00%**
эффект	**63**	**42,57%**

Если рассматривать все регионы в совокупности, то уменьшение цены на 10% дало эффект 42,57% в изменении объема реализации номенклатуры. При уменьшении цены на 10% согласно закона спроса 42,57% моделей подверглись действию закона спроса и увеличили свою реализацию, тем самым переместились в более прибыльные зоны 1 и 2.

ЗОНА	кол/во моделей	Уд. вес
4	11	28,33%
3	6	16,33%
2	7	19,00%
1	14	36,33%
ИТОГО	**38**	**100,00%**
эффект	**21**	**55,33%**

Рассмотрение всех регионов вместе дает нам эффект в 55,33% от проведения переоценки. Здесь необходимо отметить тот факт, что снижение цены на 5% дало больший эффект, чем снижение цены на 10%, но это, по мнению автора, связано с тем, что при снижении цены на 5% объемы реализации номенклатуры до снижения цены были выше, чем в товарной зоне 4.

По итогам проведенного анализа можно обозначить для каждого региона, каждой номенклатурной группы: самое эффективное повышение цены, самое не эффективное повышение цены, самое эффективное снижение цены, самое не эффективное снижение цены.

Приведенные методические положения позволяют:

- "найти наиболее эффективные проценты для уменьшения цены на товар;
- "при необходимости гибко использовать цену для каждого отдельного региона;

- "найти наиболее эффективные проценты для увеличения цены на товар;
- "провести стратегическое разбиение товара, аналогично модели BCG ;
- "увеличить реализацию при наличии развитой сети за счет уменьшения цены;
- "увеличить доход компании за счет увеличения цены на определенную номенклатуру;
- "облегчить работу с широким ассортиментом однородной продукции.

Литература

1. Голубков Е. Маркетинговые исследования //Маркетинг. -1996.

ВОРОБЬЕВ С.А.

СОВМЕСТНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО: ОПЫТ, ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Внешнеэкономическая деятельность хозяйствующих субъектов осуществляется посредством международных коммерческих операций, объектами которых являются материально - вещественная продукция и услуги, приобретающие в процессе обмена форму товара.

В зависимости от объектов, включающих продукцию, услуги, а также результаты производственного научно - технического сотрудничества, фо-мируются виды коммерческих операций.

К числу основных международных коммерческих операций, осуществляемых на возмездной основе между контрагентами разных стран (непосред-ственными участниками этих операций), относятся следующие:

- "Операции патентами, лицензиями, "ноу - хау" (операции по обмену научно - техническими знаниями);
- "Операции по обмену продукцией в материально - вещественной форме;
- "Консультативный и строительный инжиниринг (операции по обмену техническими услугами);
- "Арендные операции (в основном лизинговые операции);
- "Международный туризм;
- "Предоставление консультативных услуг в области информации и совершенствования управления;
- "Обмен телефильмами (в том числе научно - технического характера) и телепрограммами (прежде всего учебно - познавательного назначения)[2].

В Ставропольском крае созданы и действуют 130 совместных предприятий с 53 странами мира.

Совместное предпринимательство способствует внедрению новейших технологий, организации производства конкурентоспособной продукции, созданию дополнительных мест. Качество продукции совместных предприятий, как правило, выше качества аналогичных изделий государственных и кооперативных предприятий[3].

Совместные предприятия становятся заметным элементом рыночного сектора экономики Ставропольского края. Материально - техническое снабжение производства и сбыт продукции, финансирование текущих и инвестиционных операций, подбор персонала и определенное социальное обеспечение работников эти предприятия осуществляют на основе горизонтальных связей с внутренними и зарубежными партнерами без какого - либо участия государственных органов экономического управления. На этих предприятиях, как показал анализ, производительность труда и капиталоотдача в целом по совокупности совместных предприятий выше, чем на отечественных предприятиях, что может служить одним из свидетельств в пользу более масштабного перехода от централизованной системы управления экономикой к экономике рыночного типа (таблица 1)[4].

Сфера деятельности совместного предпринимательства Ставропольского края достаточно обширна: промышленность, сельское хозяйство, связь, строительство, транспорт, торговля, материально - техническое снабжение и сбыт и т.д.

Предприятиями и организациями края по прямым связям за 2004 год экспортировано товаров на сумму 162,9 млн. долларов США, импортировано - на 14 млн. долларов.

Экспорт продукции в основном представлен продукцией химической промышленности, продовольственными товарами, сельскохозяйственным сырьем и продукцией машиностроения.

Совместное предпринимательство стало неотъемлемым и весьма заметным сектором экономики

Ставропольского края. Однако в условиях общего невысокого уровня развития экономики и затянувшегося ожидания государственной поддержки его положение остается сложным, неустойчивым и неопределенным. Известно, что без активной государственной поддержки социально-экономическая эффективность этого сектора экономики не может быть высокой, несмотря на высокий потенциал для развития предприятий с иностранным капиталом в крае. Анализ международного опыта показывает, что нигде в мире современное предпринимательство не может успешно развиваться, а тем более формироваться, без государственного регулирования и поддержки.

Таблица 1. - Сравнительная оценка показателей эффективности финансово - хозяйственной деятельности сектора совместное предпринимательство и отечественных предпринимательских структур в сельском хозяйстве в 2000 - 2005 г.г.

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Изменение 2005 к 2000 (+,-)
Производительность труда ОП, тыс. руб.	37	47	48	62	91,7	96,2	59,2
Производительность труда СП, тыс. руб.	361	448	721	773	722	861,2	500,2
Капиталоотдача ОП, руб.	19	4,3	4,1	4,3	5,45	4,52	-14,48
Капиталоотдача СП, руб.	0,6	4,3	8,1	4,7	5,44	5,18	4,58
Капиталоемкость ОП, руб.	0,1	0,2	0,2	0,2	0,18	0,221	0,121
Капиталоемкость СП, руб.	1,8	0,2	0,1	0,2	0,18	0,193	-1,607

Проведенный анализ развития сектора совместное предпринимательство в регионе позволяет отметить, что с одной стороны оно накопило значительный потенциал, а с другой стороны, сфера совместного предпринимательства на каждом шагу встает перед препятствиями, которые гасят его внутренние импульсы к росту. Несмотря на усилия органов государственной власти, проблем в секторе совместное предпринимательство в крае достаточно. Все их можно условно разделить на две большие группы: внутренние и внешние. К числу главных внутренних проблем относятся недостаточность стартового капитала, собственных оборотных средств и сложность получения банковских кредитов.

Перечень внешних проблем еще шире. Одна из них - несовершенство и недостаток необходимых правовых норм по вопросам предприятий с иностранным капиталом, неупорядоченность законодательных актов, недостаток благоприятных юридических условий его развития. Другая проблема - несовершенство системы налогообложения, ложащейся тяжким бременем на вновь создаваемые коммерческие структуры и сдерживающей темпы развития предпринимательства в регионе. Негативно на динамику развития предпринимательства влияют слабое развитие инфраструктуры поддержки предприятий с иностранным капиталом, а также недостаточная государственная поддержка этого сектора экономки, административные барьеры при создании и функционировании совместных предприятий.

Решение проблем развития и функционирования совместных предприятий требует поиска более эффективного и быстрейшего выхода из подобной сложившейся неблагоприятной экономической ситуации. Остановимся более подробно на некоторых из этих проблем.

Эти проблемы в первую очередь необходимо рассматривать через нынешнюю инфраструктуру поддержки предприятий с иностранным капиталом в Ставропольском крае, а также масштабы его государственной поддержки в последние годы.

Однако нужно отметить, что поддержка совместного предприниматель-ства со стороны власти и общественных организаций еще недостаточна. Сеть объектов инфраструктуры поддержки предпринимательства в крае развита слабо. Работа существующих объектов инфраструктуры не удовлетворяет по многим причинам, основными из которых являются:

- отсутствие должного технического оснащения (компьютерная база, программное обеспечение и т.д.);

- несовершенство налогового законодательства;

- слабая нормативно - правовая база или отсутствие нормативно-правовых актов, регламентирующих их деятельность и касающихся вопросов развития и поддержки предпринимательства;

- крайне незначительная и недостаточная финансовая поддержка;

- разобщенность, отсутствие координации в деятельности структур поддержки предпринимательства и отсутствие программы совместных действий для достижения поставленных целей.

Важным направлением развития совместного предпринимательства является разработка стратегии на региональном уровне, которая, во-первых, обеспечит возможность согласования социально - экономических интересов на уровне федеративных отношений, во-вторых, ее расположение между центральными управляющими структурами, потенциальными предприятиями (отраслями) - реципиентами и иностранными инвесторами позволяют более эффективно развивать экономический процесс.

Для успеха стратегии необходимо, чтобы в ее основе лежала реалистичная цель, под которой подразумевается: обеспечение эффективного и устойчивого развития совместного предпринимательства на территории края на основе целенаправленной деятельности, использования известных уже методов, средств организации иностранного предпринимательства.

Задачи, решаемые посредством привлечения иностранного капитала, тесно связаны с целями социально-экономического развития края и не должны противоречить ее национальным интересам. Наиболее важными из них являются:

- стабилизация хозяйственного и финансового положения;

- структурная перестройка экономики, подъем отраслей и предприятий потребительского сектора, развитие новых, технологически передовых производств;

- создание эффективных хозяйственных единиц;

- осуществление модернизации и реконструкции в традиционных отраслях экономики.

Мировая и российская практика показывает, что одной из самых эффективных форм государственной поддержки зарождающихся предприятий является создание свободных экономических зон. Свободные экономические зоны представляют собой часть территории страны (региона), на которой установлен особый льготный режим предпринимательской деятельности, с целью стимулирования на данной территории предпринимательской активности и решения внешнеторговых, научно-технических, социальных, общеэкономических задач. Особое значение приобретает установленный льготный режим хозяйствования с целью интенсивного развития на данной территории предпринимательской, как правило, инновационной деятельности[1].

С целью улучшения социально-экономической эффективности совместных предприятий в Ставропольском крае необходимо создать свободную экономическую зону, предварительно сформировав особую политику, направленную на стимулирование деятельности предпринимателей.

Таким образом, на федеральном уровне необходимо провести оценку действующих нормативно-правовых актов, имеющих прямое или косвенное отношение к регулированию процессов создания СЭЗ с целью повышения эффективности управления ими. Требуется создать систему взаимоувязанных и непротиворечивых нормативно - правовых актов, которые в совокупности будут определять долговременную стратегию и тактику развития совместно-го предпринимательства.

Выполнение предложенных направлений будет способствовать эффективности и улучшению деятельности сектора совместное предприниматель-ство по всем отраслям народного хозяйства Ставропольского края.

Литература:

1. Друзик Я.С. Свободные экономические зоны в системе мирового хозяйства: Учебное пособие. - Мн.: "ФУАинформ", 2000, 368с.

2.Кац, И. Я., Жеглов А. Н. Анализ эффективности международного сотрудничества предприятий. - М.: Финансы и статистика, 1991. - 144 с.

3.Семенов, А.Совместное предпринимательство: опыт и пробле-мы/А.Семенов, Ищенко И., Белова Л., 3. Маломусов// Международный сельскохозяйственный журнал. - 1994. - №6. - С.15-18.

4.Совместные предприятия в экономике социализма /Под ред. И.И. Сто-лярова, М.А. Сажиной - М.: Изд. - во МГУ, 1991. - 128 с.

ВОРОБЬЕВА Н.В., ВОРОБЬЕВ С.А.

ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ В РАЗВИТИИ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ СПЕЦИАЛИЗАЦИИ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУРАХ СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ

Желательность смены внешнеторговой специализации в предпринимательских структурах подчеркивается во многих исследованиях и общественных выступлениях в нашей стране. Несмотря на это, до сих пор неизвестны (хотя бы и приблизительно) ни характеристики желаемой конечной специализации, ни масштабы ресурсов, необходимых на переход, ни временные его границы. Более того, могут существовать не одна, а несколько оптимальных траекторий перехода, отвечающих различным требованиям ко времени и ресурсам[].

Перспективы увеличения стоимостного объема ставропольского экспорта в ближайшие три года представляются достаточно скромными. Незначительные прежде возможности обрабатывающих отраслей, в частности машиностроения, производить продукцию, сравниваемую с мировым уровнем по потребительским свойствам и качеству, за последние годы сузились в результате хронического недоинвестирования в основные фонды и сверхвысокого уровня их износа. Экспорт готовой продукции в этот период сможет возрастать в основном за счет поставок традиционных материалоемких товаров - удобрения, полимеры, нефти. Достигнутые к настоящему времени объемы вывоза топлива, как неустанно подчеркивают специалисты, являются для народного хозяйства предельно возможными, вследствие чего дальнейшее наращивание его экспорта маловероятно.

Для более глубокого анализа и прогнозирования была рассмотрена деятельность совместных и отечественных предприятий в отдельности. Фактические наибольшие объемы продаж в структуре экспорта совместных и отечественных предприятий в среднем за исследуемый период приходятся на сегмент химическая промышленность - 80% и 66% соответственно. Предприятия с иностранным капиталом, функционирующие в области топливно - сырьевого сектора оказывают негативное влияние на конкурентоспособность принимающей экономики, создавая угрозу безопасности страны в целом, путем закрепления сырьевой специализации.

Логический и качественный анализ показывает, что наряду с численностью занятых, основными производственными фондами, инвестициями и другими факторами существуют показатели, характеризующие качественную сторону производства, так базовыми показателями будут являться объемы промышленного производства, конкурентоспособность предприятий отрасли и производительность труда.

В процессе исследования, для проведения анализа влияния факторов на объем экспорта, нами разработаны экономико - математические модели зависимости результативного показателя от факторов. В результате влияние независимых факторов (объемы произведенной продукции, производительность труда, конкурентоспособность) на экспортные возможности отечественных предприятий, определенные с помощью парных регрессионных моделей оказались незначительными, так как отсутствует тесная корреляционная связь. Существенные модели были получены в основном по совместным предприятиям (таблица 1).

По всем характеристикам предпочтительным является уравнение регрессии, характеризующее зависимость экспорта от валового объема производства отрасли. Подставляя в базовое уравнение регрессии конкретные характеристики факторов производства по отраслям промышленности можно определить расчетные и нормативные значения экспорта совместных предприятий, которые должны были получить совместные предприятия при их фактических объемах производства.

Использование предложенной системы показателей внешней торговли отечественных и совместных предприятий, обработанных с помощью математического аппарата, позволило выявить основные тенденции в развитии отечественных и совместных предприятий в регионе, дать среднесрочный прогноз показателей экспорта до 2008 года и определить возможные изменения во внешнеторговой специализации Ставропольского края.

Изменений во внешнеторговой специализации предпринимательских структур отечественных предприятий Ставропольского края не произойдет: в их экспорте по - прежнему останутся лидерами предприятия химической и нефтехимической промышленности (60%), второе и третье место соответст-

венно машиностроение (22%) и предприятия пищевой промышленности (15%). Несмотря на повышение экспорта в стоимостном выражении в машиностроении и продовольствии их доля остается на одном уровне, так как традиционная для Ставрополья специализация предприятий на химических товарах будет постоянно увеличиваться.

Таблица 1. - Экономико-математическое моделирование и прогнозирование развития экспорта совместных предприятий в зависимости от объема произведенной продукции, производительности труда и конкурентоспособности

Факторы	Модели	R^2	F	Прогнозируемые модели	R^2	F
Машиностроение и металлообработка						
Объем производства	У= -0,316+0,018Х	0,93	53,49	$У = 0,339+0,02235X_1-0,3566X_2$	0,973	54,2
Конкурентоспособность	У=0,525+6,859Х	0,721	10,35	$У=2,653+13,521X_1-1,1058X_2$	0,904	14,21
Химическая и нефтехимическая промышленность						
Объем производства	У=2,912+0,016Х	0,686	8,728	$У = 13,3+0,21X_1-9,4161X_2$	0,724	3,95
Деревообрабатывающая промышленность						
Объем производства	У=-0,00984+0,343Х	0,825	18,86	$У = 0,0073+0,0077X_1-0,0054X_2$	0,994	260,7
Конкурентоспособность	У = -0,0098+0,343Х	0,825	18,86	$У=-0,069+0,242X_1+0,2027X_2$	0,844	8,1
Производительность труда	У = -0,006+0,0005Х	0,864	25,5	$У=-0,056+0,0004X_1+0,0222X_2$	0,878	10,81
Легкая промышленность						
Объем производства	У=-0,013+0,022Х	0,998	1680	$У = 0,011+0,0210X_1-0,0057X_2$	0,9998	9621
Пищевая промышленность						
Объем производства	$У=1,00045^{5,2118X}$	0,688	8,83	-	-	-
Производительность труда	У=-23,98+0,054Х	0,735	11,08	$У = -22,27+0,051X_1+0,437X_2$	0,737	4,18

Возможны изменения в структуре экспорта совместных предприятий Ставропольского края: расширение инвестиционного спроса повлечет повы-шение удельного веса в химической промышленности; следует ожидать снижения экспорта потребительских товаров на зарубежные рынки; на 1% уве-личится удельный вес машин и оборудования.

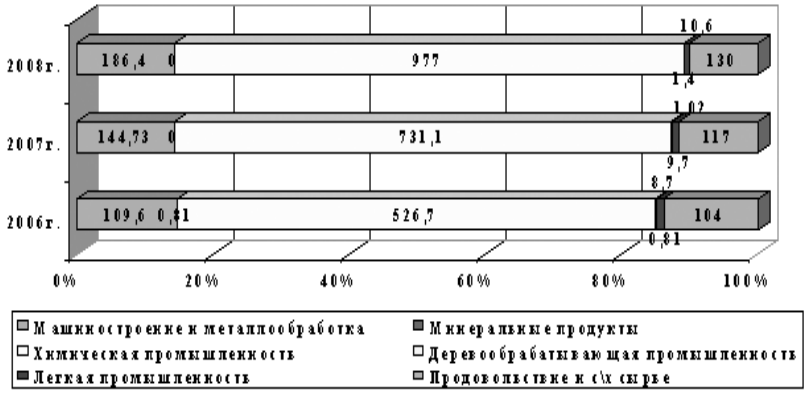

Рисунок 1. - Результаты прогноза экспорта предприятий Ставропольского края на 2006-2008гг.

Анализ состояния и прогнозов развития отдельных отраслей народного хозяйства (рисунок 1) в предпринимательских структурах Ставропольского края говорит о том, что возможности изменить характер участия региона в системе мирохозяйственных связей в ближайшие годы незначительны, но в среднесрочной перспективе внешнеторговую специализацию края можно было бы диверсифицировать, опираясь на природные факторы, в частности пригодной для ведения сельского хозяйства землей[1,2]. Определенный вклад в обновление экспортной специализации края могла бы внести и науч-но-техническая сфера, которая располагает высокими технологиями в электронных и некоторых других отраслях промышленности и достаточно широ-кой сетью организаций, ведущих фундаментальные и прикладные исследования[3,4]. Такая диверсификация могла бы помочь укреплению позиций края в качестве экспортера и снижению импортной зависимости.

В рамках проблемы внешнеторговой специализации предприятий необходимо знать, каких масштабов достигнет ВРП при одновременном влиянии на него экспорта и импорта предприятий в 2006-2008гг.

Расчет матрицы парных коэффициентов корреляции показал, что каждый из анализируемых признаков порознь имеет тесную связь с результатом (ВРП). Соответствующие коэффициенты при расчетах равны: по совокупно-му экспорту - 0,784; по совокупному импорту - 0,722: по фактору времени - 0,983. поскольку полученные характеристики близки к единице, индивидуальные связи факторов с конечным результатом очень тесные.

Вместе с тем, между изучаемыми ресурсами имеется также значительная корреляционная связь, что определяет необходимость расчета многофакторных моделей, параметры которых приведены в таблице 2.

Таблица 2. - Коэффициенты моделей зависимости ВРП предпринимательских структур от факторов производства

Модели	Коэффициенты (константы и регрессии)	Бетта-коэффициенты	Коэффициенты корреляции		t
			Парные	Частные	
Константа	31173,6	-	-	-	-
Экспорт	0,04116	0,366	0,885	0,323	3,79
Импорт	-0,074	0,4272	0,850	0,363	3,2
Время	20313,7	0,02871	0,991	0,09	15,2

Расчеты показывают, что в системе трех базовых факторов производства большая весомость характерна для импорта, влиянием которого определяется 36,3% колеблемости ВРП. Как видно, изменение импорта на один доллар обусловливает снижение размера ВРП на 0,074 тыс. руб., что свидетельствует о том, что снижение импорта больше, чем повышение экспорта на 0,033 тыс. руб. На втором месте по значимости находится экспорт Ставропольского края с величиной частного детерминации 32,3%.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что рост импорта в регионе порождает зависимость снижения ВРП. Формирование валовых объемов производства находится в тесной зависимости от импортной, экспортной политики и от времени.

Импорт в крае имеет ярко - выраженную тенденцию к увеличению. Динамика роста экспорта превышает уровень импорта в среднем в 2 раза. Среди основных факторов, влияющих на рост экспорта и импорта, предприниматели чаще всего называют инфляцию, рост цен, возросший спрос и прогнозируют его дальнейшее повышение.

Качественное состояние внешней торговли обусловлено главным образом тем, что предпринимательские структуры Ставропольского края находятся на стадии развития конкуренции, базирующейся на факторах производства. В этой связи предприятиям края жизненно необходимо расширять источники конкурентных преимуществ, включив в их число инвестиции и инновации. Для того, чтобы предпринимательские структуры края, сохраняя традиционный экспорт, могли предложить на внешних

рынках более широкий спектр готовой продукции, а также рационализировать импорт, требуется их модернизировать и диверсифицировать, обновлять их технологический базис, который стремительно устаревает морально и физически.

Литература

1.Андрианов, В. Внешнеторговое регулирование и внешнеэкономическая стратегия России / В. Андрианов // Маркетинг. - 2001. - №5(60). - С. 3 -9.

2.Богомолов, О.Сложный путь интеграции России в мировую экономику/ О. Богомолов // Мировая экономика и международные отношения. - 2003. - №9. - С.3 -12.

3.Гарнов, А. Совместное предпринимательство - преимущества и во-можности/ А.Гарнов, А. Денисов// Экономист. - 1993. - №2. - С.67-69.

4.Загашвили, В. Интеграция России в мировое хозяйство: структурные проблемы/ В. Загашвили// Мировая экономика и международные отношения. - 1999. - №7. - С. 22 - 29.

5.Милов, В.С. Бизнес вместо геополитики/В.С. Милов// Россия в глобальной политике. - 2004. - №2. - С.13-24.

БАТЫРБЕКОВ А.А.

БРЭНДИРОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИЙ НА КОРПОРАТИВНОМ УРОВНЕ

Термин "брэнд" является новой парадигмой в развитии современного менеджмента и маркетинга. Концепция, изначально созданная для продвижения FMCG (fast moving consumer goods) - потребительских товаров с высокой ликвидностью, сегодня с большим успехом используется и по отношению к корпоративному уровню организаций (имеется ввиду брэндирование компаний, учреждений, рекреационных комплексов и пр.). Организации, умеющие правильно себя брэндировать, добиваются значительного роста лояльности своих потребителей, долгосрочного увеличения своей стоимости и денежных потоков. Таким образом, актуальность данной статьи очевидна.

Сложности при брэндировании организаций возникают уже **на стадии определения целевой аудитории.** Если товар или услуга позиционируются только на один чётко очерченный круг потребителей, то организации приходится работать на несколько фронтов (конечные клиенты продукции организации, дистрибутивные компании, поставщики, государственные структуры, сотрудники и потенциальные сотрудники, широкая общественность, конкуренты и пр.). Очевидно, что увязать собственное видение марки с множеством, возможно, разнонаправленных интересов и потребностей большого количества целевых аудиторий довольно сложно. С другой стороны, нереально позиционировать себя по-разному для каждой них. Поэтому надо создавать некий интегративный брэнд, одинаково эффективный при работе со всеми целевыми аудиториями.

В **основе** любого брэнда - товар с достаточно высоким соотношением качество/цена; из некачественного товара позитивный брэнд не получится. Для товара качество определяется высоким уровнем эргонометрических, эксплуатационных и прочих характеристик. Для компании качество (если применение этого термина здесь уместно) означает в первую очередь эффективность её деятельности. Последняя выражается в более конкретных показателях - масштабах деятельности (хотя бы потенциальных), прибыли, рыночной капитализации, уровне удержания и удовлетворённости потребителей. Эффективные компании - это компании преуспевающие. Примером преуспевающей и высокоэффективной компании может служить "Вимм-Билль-Данн", сумевшая без особых затруднений разместить на западной фондовой бирже акций на сумму в 200 млн. долл.

В случае построения продуктового брэнда высококачественный товар или услуга закладывается в основу "здания" и уже на этом "фундаменте" происходит возведение "стен" и "крыши". Процесс происходит поэтапно. При строительстве корпоративного брэнда ситуация значительно усложняется. Здесь нет поэтапной схемы, присущей продуктовым брэндам; организация к моменту, когда становится высокоэффективной, уже является брэндом для референтных целевых аудиторий.

Любой брэнд обладает **главной характеристикой**, которая определяет его суть (brand essence) - черта, которую потребители считают основной. К примеру, у федерального курорта "Приэльбрусье" пока не сложилось чёткого постперестроечного brand essence. Если "пожизненные" поклонники курорта чувствуют ностальгию по советским временам, то для новых клиентов "Приэльбрусье" - лишь

один из российских курортов, где относительно недорого можно провести зимний отпуск (в связи с этим, в ближайшие годы поток туристов в "Приэльбрусье" предположительно будет увеличиваться).

Brand essence должен быть един для всех целевых аудиторий. Отсутствие brand essence размывает брэнд, сливает его с общей массой конкурентов. Очевидно, что по прошествии некоторого времени, со стабилизацией спроса, ситуация, когда у курорта "Приэльбрусье" нет чётко определённого brand essence будет ощутимо сказываться на его долгосрочных денежных потоках.

Все марочные коммуникации (в случае с брэндом - организацией это: реклама, PR - акции, оформление помещений, внутрикорпоративная атмосфера) должны фокусировать внимание целевых аудиторий на brand essence. Основную черту необходимо "сдабривать" дополнительными, могущими заинтересовать потребителя (**атрибуты брэнда** - brand attributes). Такими атрибутами для "Приэльбрусья" могли бы стать: возможность получить особые экстремальные ощущения на одной из лучших трасс в Европе, отведать горского гостеприимства, познакомиться с экзотическими местными обычаями. Атрибуты брэнда должны быть направлены на конкретные целевые аудитории.

Совокупность атрибутов брэнда создают его **индивидуальность** (brand identity). Индивидуальность брэнда выражает то, что должен означать брэнд и является неким долгосрочным обещанием актуальным аудиториям от авторов брэнда. Очевидно, что на создание столь важной вещи должна работать вся организация во главе с топ-менеджментом. Некоторые специалисты в области брэндинга индивидуальность брэнда сравнивают с индивидуальностью человека, тем более, что характер сотрудников организации, с которыми приходится контактировать, проецируется и на сам брэнд. Если рассматривать курорт "Приэльбрусье" на основе этого утверждения, то возникает вопрос: насколько гостеприимен характер марки "Приэльбрусье" для приезжих туристов?

В каждый конкретный момент любой брэнд должен обладать определенным **имиджем** (brand image) - уникальным набором ассоциаций, которые в настоящий момент находятся в умах потребителей. Эти ассоциации выражают то, что означает брэнд именно сейчас, и являются сиюминутным обещанием потребителям. В частности, имидж брэнда может сформировать рекламная кампания (к примеру, новогодние рекламные акции пива "ПИТ"). Важно отметить, что имидж брэнда - это то, что в настоящий момент находится в умах потребителей, в то время как индивидуальность брэнда - это гораздо более долгосрочное понятие (тот же "отвязный" образ пивовара Ивана Таранова, целенаправленно создававшийся на протяжении нескольких лет).

Очень своевременно умеет менять свой имидж компания "Вимм-Билль-Данн". В начале 90-х годов компания позиционировалась, как западная (в то время была мода на импорт, доверие же к товарам измученной перестройкой России резко упало); на рынок были выпущены соки "J7" и "Dr. Fresh" (однозначная привязка к американскому образу жизни), позже в секторе "премиум" появился брэнд Rio Grande. Ближе к концу 90-х компания перепозиционировалась. Оказалось, что "Вимм-Билль-Данн" вовсе не западная компания, а группа талантливых менеджеров, спасших от банкротства Лианозовский молочный комбинат. В линейке компании появились "чисто российские" брэнды: "Любимый сад", "Весёлый молочник".

Подведём итоги. В основе компании-брэнда должна быть высокоэффективная и преуспевающая организация. Brand essence, индивидуальность брэнда и его имидж необходимо рассматривать как систему. В таком случае brand essence будет неким твёрдым ядром, не меняющимся ни при каких обстоятельствах. Менее важные атрибуты компании-брэнда могут быть различными и адаптированными для конкретных целевых аудиторий, но общая индивидуальность брэнда должна быть более или менее стабильной во времени. Имидж же компании-брэнда определяется ситуационными характеристиками (модой, появлением стратегических окон и пр.).

КАШИРОКОВ Р.Р., КАНОКОВА Б.Б.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЛИЧНЫХ ПОДСОБНЫХ ХОЗЯЙСТВ (КРИТЕРИИ И МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ)

Становление многоукладной экономики объективно предполагает сочетание крупного, среднего и мелкого производства. Пропорции и взаимоотношения между ними будут складываться только в процессе свободной реализации экономических интересов всех товаропроизводителей, независимо от формы собственности.

Личные подсобные хозяйства, являясь субъектом хозяйственного уклада на селе, традиционно дополняли сельскохозяйственные предприятия, в выполнении их планов. До начала нынешней аграрной реформы они служили для большинства сельских семей источником частичного обеспечения продуктами питания и дополнительных денежных доходов.

Реформа сельского хозяйства и АПК, проводимая в России в условиях перехода к рыночным отношениям, привела к новому этапу в истории личных подсобных хозяйств (ЛПХ), развитие которых стало самым заметным явлением в аграрной экономики страны. С одной стороны - это, признак прогрессивных сдвигов в аграрной структуре страны и доказательство преимуществ частно-семейного сельскохозяйственного производства по сравнению с коллективным. С другой стороны, развитие ЛПХ - проявление углубляющегося аграрного кризиса, в условиях которого экономическая активность крестьян вынуждена, исходя из логики выживания, а не роста эффективности, перемешаться из коллективного в частный. В период глубокого спада производства в России становится все более очевидной серьезная функциональная экономическая роль ЛПХ, их значение, как наиболее стабильной и способной к адаптации социально-экономической ячейки общества, которая может обеспечить его выживание в трудной ситуации, смягчить последствия нарождающейся безработицы и процесса необходимой реструктуризации занятости. На наш взгляд, этот уклад аграрного сектора будет иметь дальнейшее развитие в ближайшие 10-15 лет. По сути, владелец ЛПХ - это новый российский крестьянин с небольшим частным капиталом. И многие из них, сформировавшиеся сегодня как небольшие личные крестьянские владения, будут развиваться, укрупняться и плавно переходить в хозяйства фермерского типа. Падение сельскохозяйственного производства в общественном секторе, увеличение доли расходов на питание и угроза полуголодного существования необходимость самообеспечении продуктами питания. ЛПХ превратилось из вспомогательного в преобладающий источник получения сельскохозяйственной продукции.

В КБР личные подсобные хозяйства занимают ведущее место в производстве картофеля (86%), мяса (70%), молока (84,2%), яиц (84,5%).

На 1 января 2002 года в хозяйствах населения республики было 159,3 тыс. голов КРС, 85,1 тыс. голов коров, 19,1 тыс. голов свиней, 250,9 тыс. голов овец и коз. На 1 января 2004 года в хозяйствах населения в свою очередь наблюдалось 183,6 тыс. голов КРС, коров -90,1 тыс. голов, свиней - 25,6 тыс. голов, овец и коз - 287,3 тыс. голов. Соответственно наблюдается тенденция увеличения объемов производства сельскохозяйственной продукции в период за 2001-2003 годы. Удельный вес личных подсобных хозяйств в общем объеме производства продукции сельского хозяйства с 1990 года по 2003 год увеличился с 43,7% до 72%. Аналогичная ситуация прослеживается не только по республике, но и по стране в целом. Рост доли личных подсобных хозяйств в общем объеме производства продукции сельского хозяйства обусловлен значительным сокращением производства в сельскохозяйственных предприятиях, а также быстрым ростом производства в хозяйствах населения, особенно животноводческой продукции, связанных с их конкурентоспособностью по сравнению с СХП и другими субъектами.

В тоже время развитие производства в ЛПХ сдерживается почти полным отсутствием механизации труда. Содержание животных в ЛПХ требует кардинальных изменений, в первую очередь, в отношении переустройства животноводческих помещений. Необходима разработка проектов современных животноводческих помещений для ЛПХ с учетом всех нормативных требований (дизайн, соответствующий метраж, микроклимат и т. д.), вместо тех приспособленных сараев, в которых владельцы ЛПХ содержат своих питомцев. В таких модернизированных помещениях отдельные технологические операции возможно механизировать. К ним можно отнести доение, поение и стрижку животных. Владельцы ЛПХ должны иметь возможность приобретать по лизингу малую мобильную механизацию для выращивания растениеводческой продукции. Большой пробел в кредитовании ЛПХ. Кредитование необходимо личным подсобным хозяйствам, для приобретения ими племенных животных, элитных семян, сельскохозяйственного оборудования и т. д. Актуально создание кредитных организаций, которые могли бы предоставлять кредиты или займы владельцам ЛПХ, по более упрощенной схеме, чем банки.

Наряду с экономическими функциями личные подсобные хозяйства выполняют целый ряд социальных функций. К ним относятся: воспитание в подрастающем поколении уважения к труду; частичное участие в производственном процессе лиц с ограниченной трудоспособностью и нетрудоспособного возраста; формирование у владельца ЛПХ и членов его семьи предпринимательских качеств. Каждая из перечисленных функций, безусловно, важна для их владельцев и общества в целом. Но

чрезвычайно значимую роль в переходный период выполняет функция социальной стабильности на селе. Дальнейшее реформирование сельскохозяйственных предприятий для многих селян, особенно находящихся в предпенсионном и пенсионном возрасте, будет означать потерю работы. Личное подсобное хозяйство для этих людей является своеобразной нишей занятости, источником дохода, т.е. фактором смягчения последствий безработицы. Уже сейчас ЛПХ частично сглаживают социальное напряжение на селе. Если в 1990 году только в ЛПХ и домашнем хозяйстве работало менее 2 млн. человек, то сейчас их численность достигла 5 млн. человек.

Личные подсобные хозяйства выполняют так же экологические функции. К ним относятся: производство экологически чистой продукции, сохранение плодородия почв. Эти функции, как и само подворье, безусловно, сохранятся и при стабилизации экономики, росте материального благосостояния сельских семей.

Истинные причины необходимости ведения ЛПХ значительно глубже, чем решение продовольственного вопроса. Учитывая, что в нашей стране продовольственная проблема в той или иной степени стояла всегда, здесь уместнее будет сослаться на опыт западных стран. Хотя там аналогичной проблемы не существует, однако сеть личных подсобных хозяйств, развита довольно широко. И связано это с тем, что появился новый класс потребителей, который по собственному выбору занимается производством некоторых товаров и услуг для собственных нужд. Социальные корни этого явления видятся в сокращении рабочей недели и высвобождении незанятого времени, в стремлении отдельных групп людей к физической активности, в удорожании и не всегда высоком качестве товаров и услуг. Здесь уже происходит сочетание социальных аспектов (отдых на свежем воздухе, смена занятий и т.д.) с экономическим расчетом.

Определения эффективности личных подсобных хозяйств задача сложная. Сложность ее усугубляется тем, что до сих пор нет общепринятой методики определения эффективности ЛПХ.

Эффективность ЛПХ следует рассматривать как совокупность социальной, экологической и экономической эффективности.

Социальная эффективность определяется способностью удовлетворять социальные потребности общества, главная из которых на данном этапе перехода к рынку для личных подсобных хозяйств, создание возможности улучшения или хотя бы сохранение прежнего жизненного уровня населения. Социальная эффективность, на наш взгляд, - это степень реализации социальных интересов сельских жителей, которую трудно определить в конкретных показателях, т.е. дать количественную оценку. Однако определение ее качественной оценки не менее важно и особенно теперь, когда аграрный сектор оказался в трудных экономических условиях.

Экологическая эффективность, которая определяется возможностью ограничения нежелательных последствий от производства продукции для природы и самого человека. В настоящее время в связи с повсеместным загрязнением окружающей среды проявляется эта проблема и при ведении ЛПХ. По данным Россельхозакадемии обследование в экологическом плане ряда ЛПХ свидетельствует о том, что бизнес, жажда накопительства в условиях перехода к рынку обостряют агроэкологическую ситуацию, приводят к хищнической эксплуатации земли посредством монокультуры (картофеля, овощей и т.д.). Из-за отсутствия продуманной смены культур, внесения необходимого количества минеральных и органических удобрений вследствие их удорожания, снижается плодородие почвы, разрушается ее структура. Отдельные владельцы ЛПХ, ориентированные, в основном, на продажу произведенной продукции, применяют удобрения бесконтрольно, необоснованно увеличивая дозы их внесения. В этой связи соединение методов эффективной хозяйственной деятельности и экологической безопасности стало объективной необходимостью.

Экологическая эффективность тесно переплетается с экономической, т.к. производство экологически чистой продукции и сохранение плодородия почв напрямую влияют на последнюю. Поэтому экономическая эффективность всегда имела большое значение для товаропроизводителей, и особенно теперь в условиях перехода к рынку, роста цен, падения уровня жизни.

Экономическая эффективность ЛПХ проявляется в первую очередь в удовлетворении материальных потребностей населения в продуктах питания и доходах. В этой связи качественный методологический аспект оценки эффективности подворий, как и любой другой формы аграрного производства -народнохозяйственный, что позволяет сопоставить все виды выгод данной формы хозяйствования в интересах общества в целом. С этой точки зрения народнохозяйственное значение ЛПХ неоспоримо и заключается:

- в получении значительного количества продовольствия за счет во
влечения дополнительных средств (труда, земли, материальных ресурсов);
- в освобождении других товаропроизводителей от необходимости
снабжения сельского и частично городского населения многими продуктами.

Вместе с тем понятие народнохозяйственной эффективности ЛПХ несколько отличается от его значимости. С позиции общества народнохозяйственная эффективность ЛПХ значительно ниже, чем крупных сельскохозяйственных предприятий, так как здесь применяется, в основном, ручной труд и как следствие - высокие затраты труда. Но с другой стороны народнохозяйственное значение личных подсобных хозяйств имеет более высокую степень весомости, чем их эффективность, так как в сферу занятости этой категории хозяйств вовлекаются огромные людские ресурсы.

Учитывая трудности со сбором информации при оценке ЛПХ, применяется ресурсный метод, т.е. соизмеряются результаты с наличными ресурсами (земельной площадью, используемой в ЛПХ, количеством работающих).

Затратный метод используют значительно реже именно в силу тех причин, которые отмечены выше. Он заключается в сопоставлении полученной продукции с затратами ресурсов (денежно-материальных средств, труда).

Показатели, используемые при оценке эффективности ЛПХ, можно разграничить по целевому назначению: факториальные, показывающие условия производства в личных подсобных хозяйствах (обеспеченность землей, трудовыми ресурсами, техникой и т.д.) и результативные, отражающие эффективность использования труда, земельных и материальных ресурсов (производство продукции на 1 сот. га, 1 работника и т.п.).

На наш взгляд, какой бы ни была цель анализа критерием оценки всех типов ЛПХ должна быть производительность труда, т.к. производство в них отличается высокой трудоемкостью. Более выигрышным будет тот вариант, где на единицу труда производится больше продукции.

Опыт последних лет показал, что личное подсобное хозяйство, с одной стороны, является относительно стабильным сектором экономики, а с другой - способно к быстрой отдаче. Поэтому, при необходимой поддержке, оно может в приемлемые сроки увеличить объемы производства, т.е. временно стать своего рода резервной нишей для сельской экономики и населения в целом. Это свидетельствует о необходимости повышения внимания к ЛПХ со стороны экономической науки и соответствующих органов власти с целью их развития.

Таким образом, необходима прямая адресная поддержка этого важнейшего аграрного сектора со стороны государства с принципиальным подходом к ЛПХ, как к полноценному субъекту экономики, а на региональном уровне - разработка программ и проектов по развитию личных подсобных хозяйств населения с учетом факторов материального, организационного, хозяйственного, экономического и социального характера, свойственного каждому из субъектов Российской Федерации.

Литература

1.Шмелев Г.И. О формах ведения гражданами сельскохозяйственного производства //Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. № 7, 1996. С. 33-35.

2.Кашироков Р.Р. Критерии и методы оценки эффективности личных подсобных хозяйств // Региональные проблемы устойчивого развития сельской местности. Сборник материалов 2-ой Всероссийской научно-практической конференции. - Пенза: РИО ПГСХА, 2005. - 0,21 п.л.

МЕТЕЛЬСКАЯ Т.А.

ФОРМИРОВАНИЕ ВАЛИДНЫХ КОМПЛЕКСОВ ТЕСТОВЫХ ЗАДАНИЙ

Одним из основных факторов успешного развития общества является эффективное функционирование системы образования. Эпоха информатизации общества, интеллектуализации всех сфер деятельности, несомненно, предполагает все возрастающую значимость общей и профессиональной образованности населения. Высшее образование сегодня является важнейшей составляющей развития государства, и без достижения высокого качества образования невозможно ожидать продвижения науки, культуры, искусства, производства, то есть всего того, что делает государство сильным. С прак-

тической точки зрения большое значение имеет качество высшего образования (подготовки специалистов). Для получения действительно качественного образования должна быть обеспечена адекватность самих требований (целей, стандартов и норм), а также соответствующие ресурсы (образовательные программы, кадровый потенциал, контингент абитуриентов, материально-техническое обеспечение, финансы). При согласовании этих двух аспектов основную роль играет качество образовательных процессов (научная и учебная деятельность, управление, образовательные технологии и т. д.), непосредственно реализующих подготовку специалистов. И, наконец, важнейшим элементом реализации качества образования является качество оценки результатов обучения [1].

Система обеспечения качества в вузах базируется на принципах Ф. Тейлора, в основе которых лежит сплошная проверка результатов деятельности с целью отбраковки и исправления неудовлетворительных результатов [2]. Именно эта система, претерпевшая лишь косметические изменения и существует ныне в вузах. Каждого студента два раза в год проверяют в форме зачетов и экзаменов. Часть отчисляют, часть - на исправление, а часть пропускают на дальнейшие стадии учебного процесса, поставив положительные оценки. Строгое соблюдение этой системы с неизбежной заорганизованностью учебного процесса приводит к тому, что у студента в процессе учебы превалирует антинегативная мотивация - стремление избежать неприятностей и наказания, являющаяся, на наш взгляд, деструктивной. Она побуждает студента приспосабливаться к такому процессу, любой ценой преодолевать рубеж гарантированной безнаказанности в виде удовлетворительной оценки в ущерб созидательным побуждениям самоутверждения, достижения и саморазвития. Либерализация системы контроля результатов обучения является необходимым условием создания в ВУЗ-е творческой обстановки и формирования у студента созидательных мотивов учебы. Либерализация этой системы не означала бы снижения уровня требований к результатам обучения [3]. Наоборот! Основой либерализации является детальный непрерывный контроль результатов обучения, сочетающийся со строгой системой организационного воздействия (поощрений и наказаний), основанной на контроле динамики и интегральных характеристик результатов обучения каждого студента. Накопительная система регистрации достижений студента позволяет уменьшить стрессовую компоненту отношения студента к контролю результатов обучения, формируя понимание, что контроль результатов обучения является не карательной, а содержательной частью учебного процесса.

Однако, казалось бы, столь простой механизм повышения эффективности процесса обучения наталкивается на существенные трудности. Дело в том, что непрерывный контроль и анализ достижений каждого студента существенно увеличивают нагрузку преподавательского состава и требуют резкого увеличения количества квалифицированных преподавателей, что, в свою очередь, приводит к резкому увеличению затрат на обучение. Кроме того, в формировании творческой созидательной атмосферы в ВУЗе значительную роль играет уверенность студента в объективности и беспристрастности контроля. Даже единичные элементы волюнтаризма и протекционизма со стороны преподавателей могут свести на нет созидательную мотивацию студентов к учебе и привести к ощущению, что самым важным в учебе является лишь успешное преодоление контрольных мероприятий.

По нашему мнению, указанные проблемы могут быть успешно решены широким внедрением компьютерного тестирования в процедуру контроля результатов обучения. Типичный тест состоит из серии кратких заданий и работа с ним занимает, как правило, не более часа. Тестированию одновременно подвергается сразу группа испытуемых, таким образом, происходит значительная экономия времени на сбор данных. Методика позволяет строго регламентировать время проведения контрольного испытания, избегая томительного ожидания или неоправданного растягивания времени экзамена. Компьютерное тестирование позволяет в кратчайшие сроки обработать результаты тестирования, получив заключение о результатах данного студента, группы и о пробелах в изучении определенных разделов курса. Кроме того, несомненна беспристрастность компьютерного тестирования и, разумеется, при адаптации студента к этой форме контроля, существенное снижение стрессовой компоненты.

Для того чтобы комплекс тестовых заданий являлся адекватным инструментом для определения уровня и структуры знаний студентов, необходимо выполнение ряда условий:

1.Комплекс тестовых заданий должен в соответствии с учебной программой равномерно охватывать все разделы дисциплины;

2.Комплекс тестовых заданий должен обладать широким распределением заданий по степени трудности как по комплексу в целом, так и по каждому разделу изучаемой дисциплины;

3.Комплекс тестовых заданий должен обладать высокой степенью адекватности, то есть результаты тестирования должны эффективно дифференцировать студентов по уровню знаний;

4.Комплекс тестовых заданий, предназначенный для выявления, так называемых, остаточных знаний студентов, должен в еще большей степени обладать высокой устойчивостью, то есть выявлять знания, основанные не на механическом запоминании отдельных разрозненных фактов, но на глубоком понимании основ предмета;

5.Комплекс тестовых заданий должен быть "помехоустойчивым", то есть в основном исключающим влияние вероятностного выбора варианта тестирования;

6.Комплекс тестовых заданий должен быть достаточным объемным, чтобы исключить возможность "натаскивания", то есть механистического запоминания вариантов ответов;

7.Комплекс тестовых заданий должен быть достаточно разнообразным по форме заданий и формулировок, чтобы в частности избежать быстрой утомляемости тестируемых.

8.Комплекс тестовых заданий должен обладать высокой степенью валидности, то есть результаты тестирования должны отражать именно те знания и навыки студента, которые не только необходимы для дальнейшего прогресса обучения, но и характеризовали бы студента как будущего специалиста. Степень валидности теста определяется не только содержанием предлагаемых заданий, но и методикой обработки и анализа полученных результатов.

Тестирование моделирует взаимоотношения экзаменатор-студент. Несмотря на очевидные недостатки, связанные с неизбежной формализацией этих взаимоотношений, тестирование получило широкое распространение в учебном процессе. Однако в существующих комплексах тестовых заданий, как правило, на достаточно примитивном уровне используются возможности компьютерной техники. В идеале комплекс тестовых заданий должен представлять собой тренажер, в максимально приближенном к реальности формате предлагающий проблемы, связанные с изучаемой дисциплиной и активно реагирующий на действия студента. Одной из проблем тестирования является выбор заданий, предлагаемых студенту.

Для определения уровня знаний необходимо по каждой теме изучаемой дисциплины предъявлять студенту задания различной степени трудности, то есть достаточно большое их количество, которое, однако, ограничивается утомляемостью и, как следствие, потерей внимания со стороны студента. Поэтому в большинстве случаев время тестирования желательно ограничивать одним часом. Соответствующее ограничение накладывается и на количество предъявляемых заданий.

Выбор заданий, предъявляемых студенту, происходит случайным образом. В то же время невозможно представить себе реального экзаменатора, который задавал бы студенту случайным образом выбранные вопросы и потом молчаливо в течение часа слушал бы его ответы, а затем, опять молча, выставлял бы оценку. В реальности экзаменатор задает вопрос средней степени трудности и, в зависимости от того, справился ли студент с заданием, задает по той же теме более трудный или менее трудный вопрос. С момента переключения результата (с успешного ответа на неуспешный или наоборот) экзаменатор определяет диапазон уровня знаний студента по данной теме и переходит к другой. Такая методика выбора заданий возможна и при компьютерном тестировании Называемая адаптивным тестированием, она позволяет, как минимум, вдвое сократить время тестирования и количество заданий, необходимые для определения уровня знаний.

Кроме того, в подавляющем большинстве случаев все задания, независимо от степени их сложности, имеют одинаковый дискретный рейтинг (1;0), и все варианты ответов делятся всего не две категории - верные (1) и неверные (0). При такой системе результаты студента оцениваются по количеству верных ответов независимо от степени трудности выполненных заданий. Для более адекватного и оперативного определения уровня знаний необходимо ввести балловый рейтинг верных ответов, учитывающий трудность и содержательную значимость задания. Большое значение имеет также рейтинг (балловая оценка) неверных вариантов ответа. Неверные варианты ответов в тестовых заданиях очень разнообразны - от незначительной неточности до абсурдного утверждения и большое значение имеет не только сам факт выбора студентом верного или неверного ответа, но даже и какой из неверных ответов выбрал студент. Для реализации адаптивного тестирования и введения баллового рейтинга заданий необходимо с помощью объективной методики определить значимые параметры каждого задания. Входящего в комплекс.

Предложенная нами методика верификации тестовых заданий [4] основана на статистическом анализе результатов тестирования репрезентативной группы студентов. Она позволяет для каждого

задания комплекса объективно определить следующие параметры:

1.Параметр трудности задания, определяемый как отношение количества неверных ответов к общему количеству студентов, которым предъявлялось данное задание;

2.Параметр адекватности, определяемый как коэффициент корреляции результатов ответов на данное задание с результатами ответов на весь комплекс;

3.Параметр устойчивости уровня знаний, проверяюмых данным заданием, определяемый как коэффициент корреляции результатов ответов на данное задание со временем, прошедшим с момента изучения студентом данной дисциплины.

Что касается комплекса тестовых заданий в целом, то нами определяются следующие параметры:

1.Динамический диапазон балловой трудности комплекса, определяемый как дисперсия параметра балловой трудности заданий;

2.Адекватность комплекса, определяемая как среднее значение параметров адекватности заданий, составляющих комплекс;

3.Устойчивость комплекса, определяемая как среднее значений параметров устойчивости заданий, составляющих комплекс;

4.Помехоустойчивость (надежность);

5.Валидность.

Помехоустойчивость комплекса тестовых заданий определяется как погрешность в оцениваемом параметре, возникающая в силу случайной или систематической ошибки измерения или анализа результатов измерения. Она определяется экспериментальным путем как статистический разброс результатов многократного измерения параметров того же объекта, например, разброс результатов многократного тестирования одного и того же студента. Очевидно, что помехоустойчивость зависит от содержания теста, методики предъявления заданий, стационарности условий тестирования (даже от температуры, уровня шума, освещенности, времени суток и т.п.) и характера измеряемого параметра (суммарный результат отдельного студента, его результат по определенной теме, результат группы студентов). Влияние условий проведения тестирования на результаты может быть оценено лишь эксперементально, в то время как собственная помехоустойчивость теста может быть рассчитана как для статистически независимых событий.

Основными источниками статистической погрешности являются:

- погрешность, связанная с вероятностью случайного выбора верного ответа;

- погрешность, связанная со случайным характером выбора и неадекватным рейтингом предъявляемых заданий.

Вероятность случайного (наугад) выбора верного ответа зависит от формы задания. При закрытой форме теста с единственным верным ответом эта вероятность обратно пропорциональна числу вариантов ответа. Для других типов тестов (задания на соответствие и на упорядочивание) вероятность равна отношению числа вариантов, принимаемых как верные, к общему числу вариантов ответа. Погрешность этих тестов существенно меньше, чем погрешность тестов закрытой формы. Можно считать, что погрешность тестов открытого типа пренебрежимо мала.

Погрешность, связанная со случайным характером выбора и неадекватным рейтингом предъявляемых заданий обусловлена тем, что выбранный рейтинг может недооценить или переоценить степень трудности задания. Например, при едином рейтинге [1;0] для всех заданий, более трудные задания недооцениваются и, наоборот, менее трудные переоцениваются. Таким образом, суммарная ошибка определяется разбросом суммарной трудности предъявленных заданий.

Одним из важнейших параметров, характеризующим комплекс тестовых заданий, является его валидность [5]. Она определяется как численный параметр, характеризующий, в какой степени тест отражает именно те свойства и качества объекта, для которых он предназначен. Очевидно, что валидность комплекса зависит как от содержания, так и от рейтинговой оценки тестовых заданий. Теоретическое определение (тем более предсказание) валидности теста невозможно, поэтому она определяется исключительно экспериментальным путем. Комплекс тестовых заданий является как бы измерительным "прибором" и существуют два метода его сертификации (валидизации).

Первый из них - это метод эталонного прибора. Его сущность заключается в том, что один и тот же объект одновременно измеряется как исследуемым, так и другим, эталонным, прибором, результаты которого широко признаны и не подвергаются сомнению. Если эталонный прибор имеет ограни-

ченную валидность, то валидность исследуемого прибора естественно отсчитывается от уровня валидности эталона.

В применении к комплексу тестовых заданий валидизация методом эталонного прибора заключается в одновременном определении уровня знаний одного и того же студента (или группы студентов) как исследуемым комплексом, так и классическим методом в качестве эталонного (например, устным или письменным экзаменом). Однако, проблемы в валидизации тестов этим методом заключаются не только в технической сложности реализации, но и в невысокой валидности самих классических форм контроля, которые во многом зависят от личности экзаменатора, его педагогического опыта и эрудиции, степени беспристрастности. Ни для кого не секрет, что один и тот же студент может получить совершенно разные оценки у различных экзаменаторов. Таким образом, к сожалению, в методе эталонного прибора невысокая валидность самих классических форм контроля может искусственно занижать валидность комплекса тестовых заданий.

Более приемлемым нам представляется метод эталонного объекта. Его сущность заключается в том, что исследуемым прибором измеряется эталонный объект, параметры которого не подвергаются сомнению. В применении к комплексу тестовых заданий валидизация методом эталонного объекта заключается в определении исследуемым комплексом уровня знаний группы лиц, уровень знаний которых является ориентиром или эталоном для основной массы студентов. В эталонную группу лиц могут попасть студенты с признанной высокой успеваемостью, аспиранты и молодые специалисты или преподаватели данной дисциплины. С технической точки зрения реализация этого метода более доступна. Репрезентативное количество лиц в эталонной группе позволяет в значительной мере нивелировать индивидуальные особенности знаний и выделить общие закономерности и подходы.

Нами исследовался комплекс тестовых заданий по дисциплине "Менеджмент". Первоначально комплекс тестовых заданий включал в себя 165 вопросов. В статистическом исследовании были использованы результаты тестирования 195 студентов 2-5 курсов, обучающихся по специальности "Бухгалтерский учет, анализ и аудит".

На Рис. 1 представлено распределение результатов тестирования основной массы студентов (169 человек) и эталонной группы (26 человек) исследуемым комплексом при рейтинге заданий [1;0].

Рис 1.

Валидность теста, определяемая как средний результат эталонной группы, оказалась равна 0,84. Однако статистический анализ заданий позволяет путем отбраковки заданий и введения рейтинга повысить качество комплекса. Из 165 заданий в первую очередь отброшено 22 неадекватных задания. Неадекватными признаны задания с отрицательным и близким к нулю значением параметра адекватности, то есть задания, с которыми члены эталонной группы и студенты с лучшей итоговой успеваемостью справились хуже, чем отстающие студенты. Опыт показывает, что такие результаты чаще всего связаны не с действительной трудностью заданий, а с их неудачными формулировками и техническими ошибками. Оставшимся заданиям был присвоен рейтинг, пропорциональный сумме

параметров трудности и устойчивости задания. Каждому студенту в среднем предъявлялось 58 заданий и погрешность, связанная с возможностью ответа наугад, составила около 2,5%. Среднеквадратичное отклонение трудности заданий от среднего составила 0,35, а относительная погрешность составила примерно 4%. Таким образом, "помехоустойчивость" комплекса изначально составляла около 95%.

Распределение результатов студентов тестированных модифицированным комплексом представлено на Рис. 2.

Рис.2

Легко видеть, что по уровню знаний эталонная группа выделяется из общего контингента. Валидность модифицированного комплекса тестовых заданий увеличилась и составила 0,87, а погрешность существенно уменьшилась: с 11% до 2%.

Таким образом, статистический анализ результатов тестирования позволяет выявить неадекватные задания, ввести обоснованный рейтинг заданий и, как следствие, увеличить валидность комплекса.

Литература.

1.Вроейнстийн А. И. Оценка качества высшего образования. М., 2000.

2.Иродов М. И. Создание системы управления качеством подготовки специалистов в ВУЗе / М. И. Иродов, С. В. Разумов // Университетское управление: практика и анализ. - 2003. - № 2(25). С. 90-95.

3.Драntусова Н. В. Оценка качества как необходимый элемент (этап) управления в высшем образовании / Н. В. Драntусова, Е. А. Князев // Университетское управление: практика и анализ. - 1999. - № 1(8). С. .

4.Борисова В.В., Метельская Т.А., Налбандян О.Г., Оганесян Е.В. Система верификации тестовых заданий методами статистического анализа/Инновационные методы и средства оценки качества образования: Материалы конференции. МГУП, М., 2006. С.42-44.

5.Бодалев А.А., Столин В.В. Общая психодиагностика. СПб.,2002. - С.79-112

6.Борисова В.В., Матвеева О.В., Метельская Т.А., Оганесян Е.В. Исследование и коррекция структуры профессиональных знаний студентов-дефектологов на примере дисциплина "Дислалия"/Логопедия XXI века: Материалы симпозиума с международным участием. - СПб.: НОУ "СОЮЗ", 2006. - С. 7-9.

7.Борисова В.В., Матвеева, Метельская Т.А., Налбандян О.Г., Оганесян Е.В. Применение корреляционного анализа в проблеме верификации тестовых заданий/ Новые технолгии в образовании, науке и экономике: труды XII-го международного симопзиума (Шарджа, ОАЭ, январь-февраль 2006 г.), М., 2006. - С. 39-43

8.Борисова В.В., Матвеева О.В., Метельская Т.А. Определение характеристик тестовых заданий методами корреляционного анализа/Инновационные методы и средства оценки качества образования: Материалы конференции. МГУП, М., 2006. С.40-42.

БОРИСОВА В.В.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ СТРУКТУРЫ ЗНАНИЙ СТУДЕНТОВ МЕТОДОМ ДИНАМИЧЕСКОГО ТЕСТИРОВАНИЯ

В обеспечении высокого качества обучения значительную роль играет создание системы объективного определения уровня знаний обучающихся. Поставленная задача чрезвычайно сложна в силу ряда причин, в частности, отсутствия строгого критерия определения уровня знаний, единиц измерения и соответствия эталонам. Однако, наиболее серьезным препятствием в определении уровня знаний является отсутствие единых объективных критериев. Эти трудности в значительной мере устраняются применением метода тестирования.

Тестирование в известном смысле моделирует взаимоотношения испытуемого с беспристрастным экзаменатором. Оно, конечно, не может полностью заменить экзаменатора, но в связи с тем что у преподавателей зачастую не хватает времени на каждого студента, необходима модель, хотя бы частично заменяющая их труд. Для обучения при такой модели основой является книга, а для проверки знаний студентов - тестирование.

Тесты - это достаточно краткие, стандартизированные или не стандартизированные пробы, испытания, позволяющие за сравнительно короткие промежутки времени оценить преподавателями результативность познавательной деятельности учащихся т.е. оценить степень и качество достижения каждым учащимся целей обучения (целей изучения).

Тесты предназначены для того, чтобы оценить успешность овладения конкретными предметами и отдельными разделами учебных дисциплин, а их результаты зачастую являются более объективным показателем уровня знаний, нежели результаты традиционных текущих форм контроля.

По форме тест представляет собой систему заданий. Тестовые задания обычно бывают столь краткими, чтобы на выполнение каждого не тратилось много времени. Количество заданий обычно равно нескольким десяткам. Далеко не всякое задание может включаться в тест. Оно должно быть строго определенным по форме, содержанию и специальным параметрам, которые могут быть оценены методами статистического анализа. Свойства заданий обусловливают свойства всего теста, поэтому говорят не просто о наборе, а о системе заданий.

Несмотря на очевидные недостатки, связанные с неизбежной формализацией взаимоотношений испытуемый - экзаменатор, тестирование получает все более широкое распространение в учебном процессе. Можно выделить три основные цели тестирования знаний студентов.

1. ***Критериально-ориентрированное тестирование.*** Его целью является определение уровня профессиональной подготовки тестируемой группы студентов [1]. При критериально-ориентрированном тестировании применяются тестовые задания с примерно одинаковым уровнем трудности и широким, по возможности равномерным, охватом всех разделов изучаемой дисциплины. Его результатом считается количество студентов, успешно преодолевших пороговое количество заданий.

2. ***Предметно-ориентированное тестирование***. Целью такого тестирования является дифференциация студентов по уровню знаний для соответствующей оценки индивидуального уровня профессиональной подготовки [2]. При предметно-ориентрированном тестировании применяются тестовые задания с широким диапазоном уровня трудности. Результатом такого тестирования является распределение студентов по уровню знаний.

3. ***Динамическое тестирование.*** Оно является обобщением предметно-ориентрированного тестирования. Его целью является определение структуры знаний групп студентов с возможным их разделением на подгруппы для применения дифференциально-групповых методик обучения. Суть динамического тестирования заключается в анализе результатов тестирования с применением различным образом акцентированных балловых рейтингов заданий. Для его реализации необходимо, чтобы тестовые задания обладали широким распределением не только по уровню трудности, но и по другим критериям, например, по устойчивости знаний, их теоретической или практической направленности.

Статистическая обработка результатов тестирования

Рассмотрим статистические методы обработки результатов тестирования, позволяющие определить конкретные параметры не только знаний студентов, но и самого комплекса тестовых заданий.

Результаты тестирования могут быть представлены в виде матрицы, элементами b_m^n которой является количество баллов, набранных студентом с номером ***n*** при ответе на тестовое задание (вопрос теста) с номером ***m***. Элементы матрицы b_m^n принимают значения b_m^+ при правильном выборе ответа, b_m^- - при неверном выборе Количество строк в матрице соответствует количеству тестированных студентов N, а количество столбцов - количеству вопросов в тесте M. В дополнительных столбцах таблицы приводятся:

- фамилия, имя, отчество и номер ***n*** студента,
- количество заданий, предъявленных данному студенту M^n ,
- относительный результат студента, определяемый как отношение количества набранных студентом баллов к максимально возможному

$$b^n = \frac{\sum_{m-1}^{M} b_m^n}{\sum_{m-1}^{M} b_m^+ \delta_m^n},$$

где δ_m^n - параметр, равный единице, если задание с номером ***m*** предъявлялось студенту с номером ***n*** и нулю, если это задание данному студенту не предъявлялось.

- степень адекватности результатов студента a^n всему контингенту, определяемый как коэффициент корреляции между результатами ответов данного студента на вопросы теста b_m^n и результатами ответов всего контингента (группы) на те же вопросы b_m

a^n=*KOPP*[b_m^n,b_m].

В дополнительных строках таблицы приводятся:

- номер задания,
- количество студентов, которым предъявлялся данное задание N_m ,
- относительный результат студентов по данному заданию, определяемый как отношение количества баллов, набранных студентами при ответе на данный вопрос к максимально возможному

$$b_m = \frac{\sum_{n-1}^{N} b_m^n}{N_m b_m^+},$$

- балловая степень трудности вопроса

$$d_m = 1 - \frac{\sum_{n-1}^{N} b_m^n}{N_m b_m^+}.$$

- параметр адекватности вопроса a_m всему тесту, определяемый как коэффициент корреляции между результатами ответов студентов на данный вопрос b_m^n и результатами ответов на все вопросы b^n

a_m=*KOPP*[b_m^n,b^n],

- параметр устойчивости уровня знаний по данному заданию, определяемый как коэффициент корреляции ответов на данное задание со временем, прошедшим с момента изучения студентом данной дисциплины

d_m=*KOPP*[b_m^n, τ^n],

где τ^n - время, прошедшее с момента изучения студентом данной дисциплины до момента тестирования.

Как правило, в тестах устанавливается b_m^+=1 при правильном выборе ответа и b_m^-=0 , при любом неверном выборе. Такая система чрезвычайно обедняет значение тестовых испытаний и приемлема лишь при критериально-ориентированном подходе к тестированию. При такой системе все вопросы теста, независимо от степени их сложности, имеют одинаковый рейтинг, а все варианты ответов делятся всего не две категории - верные и неверные. Вместе с тем, очевидно, что для определения уровня знаний необходимо наличие полноценного комплекса вопросов с широким динамическим диапазоном по уровню трудности. Таким образом, комплекс тестовых заданий, охватывающий все разделы изучаемой дисциплины, обладающий широким динамическим диапазоном трудности и адекватной балловой оценкой всех вариантов ответа может характеризовать уровень знаний студента [4].

Распределение знаний студентов

Первым результатом, получаемым при тестировании группы студентов, является распределение студентов по количеству набранных баллов. Плотность распределения студентов по количеству набранных баллов зависит от распределения вопросов по степени трудности и рейтинга вопросов. Неравномерное распределение вопросов по степени трудности и неадекватный рейтинг вопросов могут привести к тому, что распределение студентов по количеству набранных баллов окажется сильно искаженным и будет существенно отличаться от реального распределения студентов по уровню знаний.

Динамическое тестирование

Устанавливая рейтинг вопросов по тому или иному критерию можно получить различные распределения студентов по количеству набранных баллов с преимущественным выявлением знаний по указанному критерию, что соответствует выявлению структуры знаний студентов. Вместе с тем, априорное установление рейтинга вопросов чревато субъективностью подхода. Даже опытные педагоги не всегда адекватно представляют уровень знаний студентов и опыт показывает, что разные педагоги по разному оценивают степень трудности одного и того же задания. Кроме того, для реализации динамического тестирования, в зависимости от поставленной педагогической задачи балловая оценка (рейтинг) вопросов может быть ориентирована на различные характеристики поставленного вопроса: степень трудности, характер вопроса (теоретический или прикладной), важность соответствующего раздела, ассоциативная содержательность вопроса, характеризуемая устойчивостью знаний, адекватность содержания вопроса содержанию всего теста. Было бы желательно, чтобы эти характеристики устанавливались не априорно, а получались в результате статистического анализа результатов тестирования репрезентативной группы студентов [6].

Нами проведено статистическое исследование результатов тестирования по комплексу тестовых заданий по дисциплине "Менеджмент" (M=165). По результатам тестирования достаточно репрезентативной группы студентов (N=195) нами определены распределение заданий по степени трудности, параметру адекватности и параметру устойчивости знаний.

Легко видеть, что задания комплекса имеют достаточно широкий диапазон трудности и комплекс может быть использован для предметно-ориентированного тестирования.

Вместе с тем, трудность вопроса, определяемая как доля студентов, для которых данное задание оказалось непосильным, очевидно не должно являться единственной характеристикой. Часть студентов могла не ответить на данный вопрос не в силу его трудности, а потому что при достаточном уровне знаний по всему тесту могла не знать материалов раздела, к которому относится данный вопрос. Другая часть студентов может не знать материалов другого раздела. Таким образом, данный параметр зависит как от уровня, так и от объема знаний студентов. На рисунке 1 можно проследить распределение заданий по параметру трудности.

Разделить вклады этих параметров знаний студентов позволяет коэффициент адекватности данного вопроса всему тесту a_m .

Близкое к единице значение параметра a_m означает, что данный вопрос был труден для всех студентов и на него верно ответили только студенты, показавшие хорошие знания по всему тесту. Студенты же, показавшие плохие результаты по всему тесту, в основном ответили на данный вопрос неверно.

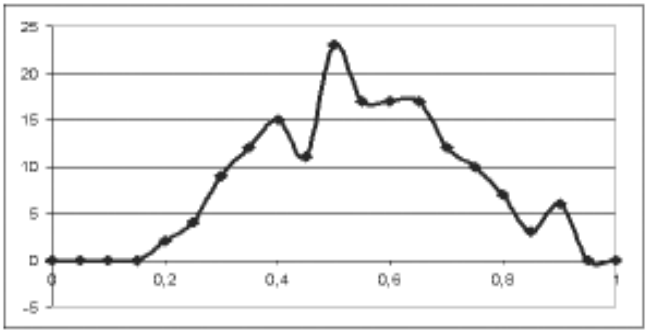

Рисунок 1. Распределение заданий по степени трудности

Близкое к нулю положительное значение параметра a_m означает, что результаты ответа на данный вопрос слабо коррелируют с результатами студентов по всему тесту. Ответы на такие вопросы характеризуют объем знаний студентов. Наконец, существуют вопросы с отрицательным значением параметра a_m. Это такие вопросы, на которые студенты с более высокими результатами по всему тесту ответили хуже, чем студенты с плохими результатами, и они определяются нами, как "неадекватные". Как правило, неадекватность вопроса бывает связана с той или иной некорректностью в формулировке задания или чисто технической ошибкой. В исследуемом комплексе было выявлено 8 неадекватных заданий и они были исключены из рассмотрения. Распределение вопросов по параметру адекватности представлено на рисунке 2.

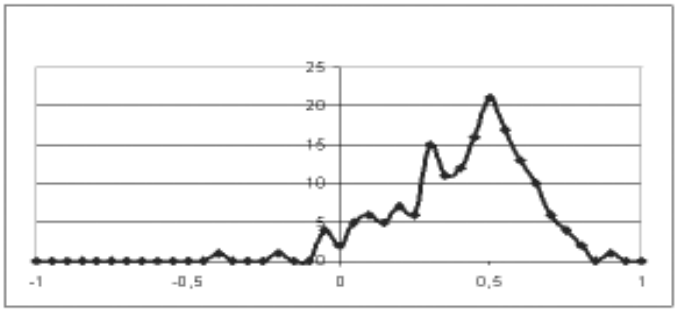

Рисунок 2. Распределение заданий по степени адекватности

Важной характеристикой содержания вопроса является параметр d_m устойчивости знаний, тестируемых данным вопросом. Как видно из Рис. 3, задания комплекса разбились на две группы -с отрицательными и положительными значениями параметра устойчивости. Не секрет, что во многих тестах задания носят формальный характер и основаны на запоминании большого количества имен, дат, специфических названий и терминов. Знание такой информации свидетельствует о детальном изучении предмета, однако со временем, часть такой информации, которая ассоциативно или логически не связана с содержанием предмета, быстро забывается. Вопросы содержательного характера, основанные на взаимосвязи различных явлений и информативных составляющих, при достаточном уровне изучения и понимания запоминаются надолго. Обе составляющих знаний очень важны. Первая составляющая, соответствующая заданиям с отрицательным значением параметра устойчивости, характеризует эрудицию студента, необходимую для дальнейшей успешной учебы. Такие задания в наибольшей степени подходят для оперативного контроля в процессе учебы. Вторая составляющая, соответствующая заданиям с близким к нулю или положительным значением параметра устойчивости, характеризует студента как будущего специалиста. Такие задания более подходят для контроля остаточных знаний студентов.

Наиболее простым критерием для установления рейтинга вопросов является степень трудности вопросов. Для зависимости рейтинга вопроса от его трудности может быть установлена любая монотонно возрастающая функция. Выбор функции зависит от вида распределения вопросов по степени трудности и динамического диапазона распределения студентов по пороговому уровню знаний. Не-

обходимость обеспечения широкого диапазона вопросов по уровню трудности и охвата всех разделов изучаемой дисциплины неизбежно приводит к резкому увеличению количества заданий, поэтому оптимальными можно считать тесты, в которых с увеличением трудности заданий их количество уменьшается. Вид функции $R_m^+(c_m)$ выбирается так, чтобы обеспечить достаточное увеличение динамического диапазона распределения студентов по количеству набранных баллов.

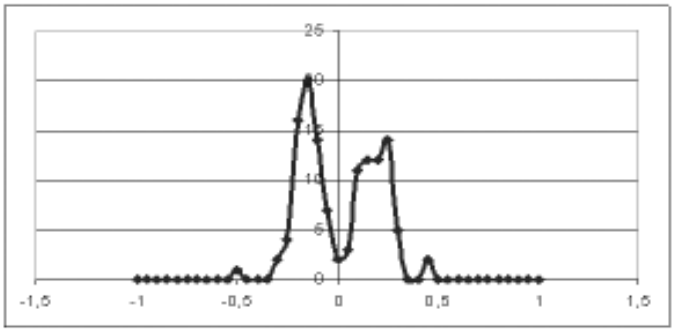

Рисунок 3. Распределение заданий по степени устойчивости

Распределение студентов, по набранным баллам при пороговом рейтинге равном 1 в случае верного ответа и 0 - при неверном ответе представлено на рисунке 4.

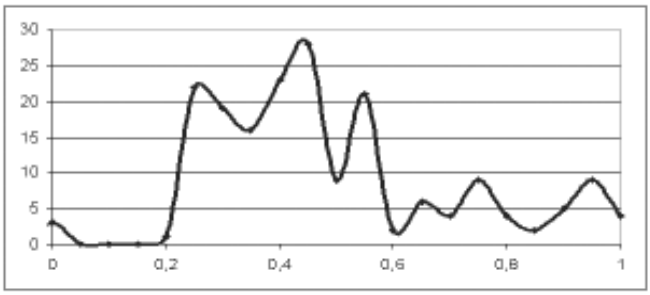

Рисунок 4. Распределение студентов, по количеству набранных баллов при пороговом рейтинге 1;0

Распределение же при введении рейтинга, акцентированного по параметру трудности вопроса, представлено на рисунке 5.

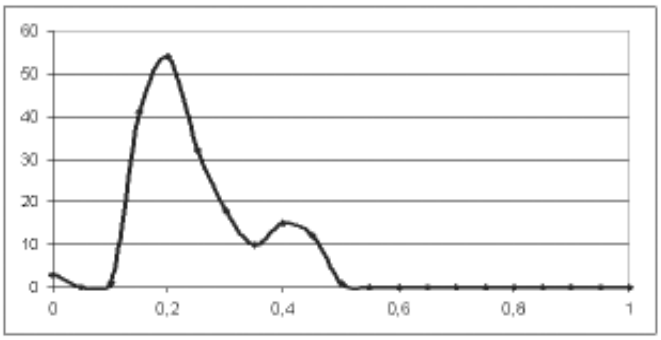

Рисунок 5. Распределение знаний студентов при рейтинге, пропорциональном параметру трудности

Для того чтобы по результатам тестирования эффективно дифференцировать уровнь знаний необходимо, чтобы рейтинг вопросов был в прямой зависимости не только от степени трудности вопроса c_m , но и от параметра адекватности a_m. При рейтинге с обратной зависимостью от параметра

адекватности a_m результаты тестирования определяют распределение студентов по объему знаний.

Введение рейтинга, пропорционального параметру устойчивости d_m позволяет акцентировать внимание на устойчивых знаниях студентов.

На Рис. 6 представлено распределение студентов по количеству набранных баллов при , при $R_m^+(c_m)$=1 рейтинге заданий, акцентированном на краткосрочную эрудицию и объем знаний $R_m^+(c_m) \sim c_m - a_m - d_m$

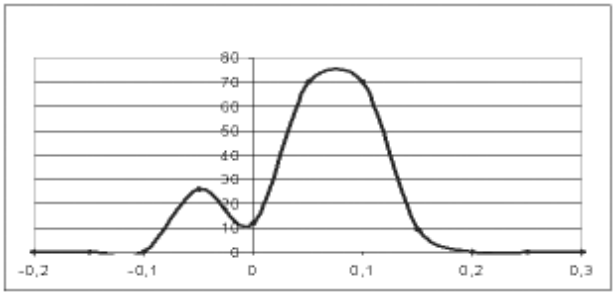

Рисунок 6. Распределение знаний студентов при рейтинге, акцентированном на краткосрочную эрудицию

и при рейтинге заданий, акцентированном на глубокие долгосрочные знания $R_m^+(c_m) \sim c_m + a_m + d_m$.

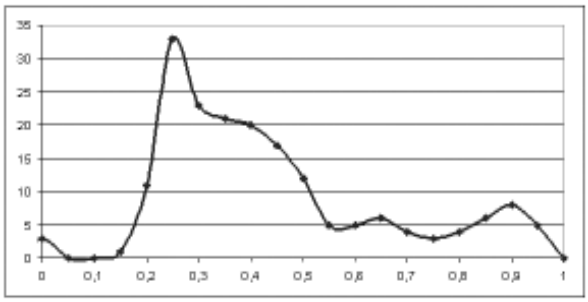

Рисунок 7. Распределение знаний студентов при рейтинге, на глубокие долгосрочные знания

Легко видеть, что, как следовало ожидать, введение рейтинга приводит к перераспределению студентов по достигнутым результатам.

Разумеется, что рейтинг заданий могут составить и другие комбинации параметров трудности, адекватности и устойчивости. В зависимости от поставленной педагогической задачи, при составлении рейтинга могут учитываться и другие параметры, например, характер вопроса (теоретический, прикладной), а так же различным образом могут быть оценены разделы тестируемой дисциплины.

Анализ результатов тестирования студентов с методом динамического тестирования позволяет выявить определенные пробелы в уровне знаний, общей эрудиции, тщательности изучения дисциплины, ответственном и безответственном подходе к процессу обучения, склонности к изучению данного профиля дисциплин, то есть уточнить структуру знаний студентов. Помимо этого метод динамического тестирования позволяет разделить группы студентов на подгруппы, в зависимости от пробелов в знаниях и разработать групповые и индивидуальные методики коррекции.

Литература:

1.Переверзев В. Ю. Критериально-ориентированное педагогическое тестирование: Учеб. пособие. М., 2003.

2.Мальцев А. В. Предметно-ориентированное педагогическое тестирование / А. В. Мальцев // Известия Уральского государственного университета. - 2004. - № 33. - С. 247-256.

3.Борисова В.В., Матвеева О.В., Метельская Т.А., Оганесян Е.В. Исследование и коррекция структуры профессиональных знаний студентов-дефектологов на примере дисциплина "Дислалия"/Логопедия XXI века: Материалы симпозиума с международным участием. - СПб.: НОУ "СОЮЗ", 2006. - С. 7-9.

4.Борисова В.В., Метельская Т.А., Налбандян О.Г., Оганесян Е.В. Система верификации тестовых заданий методами статистического анализа/Инновационные методы и средства оценки качества образования: Материалы конференции. МГУП, М., 2006. С.42-44.

5.Борисова В.В., Матвеева, Метельская Т.А., Налбандян О.Г., Оганесян Е.В. Применение корреляционного анализа в проблеме верификации тестовых заданий/ Новые технолгии в образовании, науке и экономике: труды XII-го международного симопзиума (Шарджа, ОАЭ, январь-февраль 2006 г.), М., 2006. - С. 39-43

6.Борисова В.В., Матвеева О.В., Метельская Т.А. Определение характеристик тестовых заданий методами корреляционного анализа/Инновационные методы и средства оценки качества образования: Материалы конференции. МГУП, М., 2006. С.40-42.

ЛАПТЕВ С.В.

ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНОЙ ОРИЕНТАЦИИ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА

Ориентация экономики страны и региона на человека в XX1 веке является не только гуманитарным и политическим аспектами цивилизованного развития общества, но важнейшим условием построения эффективной экономики, обеспечения ее динамичного развития. Человеческий капитал превратился в решающий фактор экономического развития. Поэтому эффективная экономика не может не быть ориентированной на его воспроизводство. Чем полнее и последовательнее эта ориентация, тем динамичнее и гармоничнее развивается экономика, тем больше объем национального богатства, тем выше уровень благосостояния населения в долгосрочном периоде.

Есть целый ряд факторов, который определяет характер такой зависимости. Рассмотрим эти факторы и условия, при которых их действие может наиболее благотворно повлиять на экономическое и социальное развитие российского общества на федеральном и региональном уровнях его организации. Затем определим реальные возможности общества использовать данные факторы и условия для ускорения экономического роста, более последовательного решения социальных проблем, повышения уровня благосостояния населения.

Прежде всего, социальная ориентация экономики означает обеспечение нормального воспроизводства рабочей силы такого качества, которое необходимо для эффективного, инициативного и творческого труда в условиях формирования постиндустриальной экономики. Воспроизводство такой рабочей силы предполагает относительно комфортные условия существования работника и его семьи, наличие достаточных средств сверх физического минимума средств существования для обеспечения возможности социально адаптированного воспитания, получения качественного общего и профессионального образования, культурного развития работника и членов его семьи.

Социальная ориентация экономики далее означает, что в структуре производимой продукции абсолютно доминируют товары конечного и массового потребительского спроса, что наемный персонал предприятий и организаций нацелен на конструктивное сотрудничество с их собственниками и менеджерами. Последнее предполагает, что наемные работники должны быть материально заинтересованы в улучшении общих конечных результатов деятельности предприятий и организаций - через систему оплаты труда, участие в прибылях или собственности.

Социальная ориентация экономики выражается также и в том, что реальная экономическая политика проводится государством в интересах преобладающей части населения. Это возможно, если процесс политических выборов, процессы принятия решений избираемыми членами представительной власти контролируются так называемым средним классом.

Наконец, социальная ориентация экономики означает "развитие социальной и соответствующей рыночной инфраструктуры как самоокупаемого сектора экономики в целях обеспечения доступности использования продуктов ее деятельности для широких масс населения" [3, С. 21].

Рассмотрим теперь более подробно, как выражены названные основные факторы социальной

ориентации российской экономики, в каких реальных условиях они действуют. Итак, первым фактором, определяющим социальную ориентацию современной экономики, является необходимость воспроизводства рабочей силы, обладающей знаниями, способностями и навыками, востребованными на современной постиндустриальной стадии развития экономики. Для воспроизводства такой рабочей силы, необходимо, чтобы обычная средняя семья обладала доходами, существенно - в 2-3 раза превышающими минимальный уровень текущего потребления. Между тем средняя российская зарплата весьма далека от такого уровня.

Если формально судить по данным российской статистики, то, например, в 2004 году средняя зарплата по стране превосходила прожиточный минимум примерно в 2,8 раза, а средняя пенсия прожиточный минимум пенсионера - в 1,07 раза [2, С. 204]. Эти цифры свидетельствуют о крайне низком уровне доходов, зарабатываемых населением. Сама по себе величина прожиточного минимума, определенного в среднем по России в 2004 году, - 2690 руб. для работающего населения явно недостаточна для нормального существования, С учетом необходимости оплаты за жилье и коммунальные услуги, которые резко дорожают в условиях проводимой реформы ЖКХ, эта сумма должна быть в 1,5 - 2 раза выше. О том, что средний уровень зарплаты в стране не обеспечивает условий для нормального существования семьи работника, свидетельствует тот факт, что среднедущевой уровень денежных доходов (т.е. уровень доходов на одного человека в семье) в стране превышает прожиточный минимум в 3,09 раза, в то время как средний уровень зарплаты в стране (т.е. средний уровень заработанных доходов на одного работника) превышает прожиточный минимум всего в 2,8 раза [2, С. 204].

Если предположить, что семья, способная обеспечить нормальное воспроизводство рабочей силы, состоит из работающего мужчины - отца, работающей женщины - матери и из 2 - 2,2 детей, то заработанный по найму доход в такой среднестатистической семье будет превышать официальный прожиточный минимум в 1,4 - 1,3 раза. Это значит, что прочие - помимо зарплаты - денежные доходы превышают в расчете на одного человека прожиточный минимум в 1,7 - 1,8 раза. Следовательно, эти прочие доходы превышают доходы от заработной платы в 1,2 - 1,4 раза. Таким образом общий уровень благосостояния домашних хозяйств менее, чем наполовину зависит от заработной платы работающих - по основному месту работы. Основная заработная плата не обеспечивает нормальное воспроизводство рабочей силы. Причем по официальной статистике среди прочих доходов доходы от собственности и предпринимательства невелики по отношению к доходам от заработной платы. Следовательно, основная часть учтенных прочих доходов должна быть отнесена на доходы от дополнительного труда вне основной сферы занятости. Такого рода прочие виды доходов: зарплата от дополнительной занятости, доходы от личного подсобного хозяйства, надомного труда и т.д. - играют более существенную роль, чем основная зарплата. Это говорит о том, что основная зарплата и по величине, и по своей роли в воспроизводстве рабочей силы имеет слишком малое значение как инструмент управления человеческими ресурсами на предприятиях и в организациях, что существенно снижает вклад фактора организации оплаты труда в повышение эффективности производства и всей экономики.

Эти выводы общего характера можно подтвердить и данными региональной статистики. Например, в Липецкой области за период с 2002 по 2005 гг. среднемесячная зарплата увеличилась почти вдвое: с 3389 руб. до 6660 руб. [1, С.5].

Между тем, величина прожиточного минимума, установленная постановлением администрации Липецкой области от 11.10.2005 г. № 161 "Об установлении величины прожиточного минимума на душу населения и по основным социально-демографическим группам населения в целом по Липецкой области за 3 квартал 2005 года" - 2247 руб. Это значит, что при таких доходах один работающий в семье мужчина не может прокормить семью, в которой более одного ребенка и мать ухаживает за детьми. Если же определить приемлемый уровень потребления по стоимости фиксированного набора товаров и услуг, который применяется для межрегиональных сопоставлений покупательной способности населения, то по Липецкой области эта стоимость в сентябре 2005 г. составила 3711,62 руб. [5, С. 56]. То есть, если исходить из этого более приемлемого уровня потребления, то один работающий, получающий среднюю зарплату, не в состоянии прокормить даже семью из двух человек. И это в отнюдь не самом бедном регионе России.

Проанализируем теперь второй фактор социальной ориентации экономики: значимость товаров массового потребительского спроса для формирования доходов предпринимателей. В 2004 году в структуре потребительских расходов домашних хозяйств в России расходы на покупку товаров, обеспечивающих физическое существование человека (продуктов питания, одежды, обуви, алкоголь-

ных напитков, табачных изделий), составили в сумме 50,6%. Расходы на оплату услуг ЖКХ и транспорта - 17,1% [2, С. 227]. В целом эти консервативные статьи текущих расходов, не связанные с социально-культурным развитием человека, поглощают более, чем две трети доходов среднестатистических домашних хозяйств. Этот факт свидетельствует не только о крайней бедности основной части населения России, но и об отсутствии необходимых условий для развития прогрессивных отраслей экономики, осуществляющих высшие ступени технологического передела сырья, применяющих наукоемкие технологии, высококвалифицированную рабочую силу.

В соответствии с законом Э. Энгеля наилучшие перспективы для динамичного развития имеют те отрасли экономики, которые в условиях постепенного роста доходов населения производят те товары и услуги, которые являются для большинства продуктами и услугами относительной роскоши. Между тем основная часть населения не может тратить на приобретение товаров и услуг подобного рода сколько-нибудь существенную часть своих доходов. Так на приобретение предметов домашнего обихода, бытовой техники средняя российская семья тратит 6,9 % своих доходов, на организацию отдыха и культурных мероприятий - 6,3 %, на здравоохранение - 2,4 %, на образование - всего 1,7 % [2, С. 227]. При этом коэффициент дифференциации доходов (отношение суммарных доходов наиболее обеспеченной группы населения к суммарным доходам наименее обеспеченной группы населения) в последние годы постоянно увеличивается. Например, с 1995 г. по 2004 г. он увеличился с 13,5 до 15 раз [2, С. 203].

Это означает, что спрос на товары "относительной роскоши", являющиеся на деле материальными факторами духовно-культурного развития, обеспечивающими нормальное воспроизводство высококвалифицированной рабочей силы, в процессе экономического развития России во все большей степени концентрируется в сегменте наиболее обеспеченных слоев населения. При продолжении этой тенденции получение действительно высокой квалификации (не по формальному признаку наличия документа об образовании, а по фактическому наличию необходимых знаний, социально-культурных способностей и навыков) станет для большинства населения недоступной роскошью. Россия может утратить важное стратегическое преимущество в международной конкуренции в виде относительно высокого уровня образования населения и потерять надежду на то, чтобы в обозримой перспективе приблизиться к уровню развития передовых по характеру технико-экономического развития государств.

Одним из важных социальных факторов динамичного экономического развития является налаживание социального партнерства между бизнесом, наемными работниками и государством. Условиями налаживания такого партнерства являются: преодоление существенных различий между представителями соответствующих социальных групп населения по уровню потребления и образу жизни, внедрение в сознание наемных работников элементов мотивации, экономического поведения собственников и предпринимателей, а в сознание предпринимателей - элементов мотивации и экономического поведения государственных служащих, формирующих общие условия социально-экономического развития для всего населения страны. Однако, как мы видели, различия между разными категориями населения по уровню потребления и образу жизни не сглаживаются, а нарастают. Мотивации собственников и предпринимателей у наемных работников и служащих возникают и усиливаются под воздействием образования у них финансовых накоплений, недвижимости, под влиянием развития их участия в прибылях предприятий и их соучастия в собственности.

В 2004 году в структуре денежных расходов и сбережений населения России 18,7 % составлял прирост финансовых активов и 2,3% затраты на приобретение недвижимости. В Липецкой области соответственно - 17,9% и 3,8% [2, С. 211]. Учитывая крайне неравномерный характер распределения доходов между разными категориями населения, очевидно, что большая часть финансовых накоплений и приобретений недвижимости приходится на наиболее состоятельные слои населения. При существующей политике доходов и денежно-кредитной политике преобладающая часть населения просто не имеет возможности накапливать средства для приобретения недвижимости за счет сбережения части зарплаты. Если даже предположить, что из обычной среднероссийской зарплаты - 6739,5 руб. (в 2004 году) семейные хозяйства, в которых двое работающих, откладывают 25% на приобретение недвижимости, т.е. 3370 руб. в постоянных ценах. Реальные темпы инфляции в настоящее время на 3 - 4% выше, чем ставки процентов на банковских депозитах.

При таких предпосылках максимальные накопления в постоянных ценах могут составить около 112 тыс. руб. Последующие накопления будут полностью обесцениваться инфляцией. Покупка недвижимости станет недоступной для таких средних семей. Если на самом деле покупка недвижимости для

средних российских семей все-таки оказывается возможной, то только потому, что они находят дополнительные источники дохода помимо основной зарплаты. Но в таком случае зарплата и связанные с ней мотивации превращаются из реальных в виртуальные величины. Правильная, разумная социальная политика превращается в набор виртуальных инструментов. Очевидно, что реальная политика делается иначе.

Рассмотрим третий фактор социальной ориентации современной экономики - возможность основной части населения реально влиять на принятие государственных решений. Чтобы основная часть населения имела возможность контролировать принятие государственных решений, она должна иметь возможность реально из своих доходов финансировать затраты на проведение выборов. Избираемые же депутаты должны быть подотчетны своим избирателям и подлежать отзыву при невыполнении ими своих обязательств перед своими избирателями. Названные классические элементы механизма общественного выбора в России практически отсутствуют либо имеют чисто формальный характер. Уровень доходов большинства российских семей слишком низок, чтобы они имели возможность реально финансировать и контролировать избирательный процесс. Реально этот процесс финансируют сверхбогатые, перед которыми у политиков возникают соответствующие обязательства, связанные с представительством интересов.

У представителей крупного бизнеса как общероссийского, так и регионального масштаба, появляются и дополнительные побудительные мотивы для сращивания с представителями публичной власти. В России в эпоху переходной экономики сложился весьма своеобразный режим слабой и неполной защиты прав собственности, при котором представители бизнеса посредством откровенно коррупционных или серых, теневых схем взаимоотношений с властью создавали для себя особый индивидуальный режим защиты своей собственности и различного рода преференций. При этом у представителей крупного бизнеса возник своеобразный эффект масштаба, т.е. экономии на теневом финансировании представителей власти в расчете на единицу стоимости активов. Режим неполной защиты прав собственности оказался для них выгодным, поскольку они получили возможность добиваться для себя более выгодного индивидуального режима защиты прав собственности за счет других. "В условиях равновесия чем выше уровень защиты прав собственности в обществе, тем больше средств агенты направляют на производство и потребление и тем меньше инвестиции в индивидуальную защиту. Темп роста экономики увеличивается с повышением уровня защиты прав собственности и достигает максимального значения, когда права собственности полностью защищены" [4,С. 9].

Наоборот, чем ниже уровень защиты прав собственности в обществе, тем больше средств тратит бизнес на индивидуальную защиту, тем меньше средств и мотиваций остается для реальных инвестиций, а также для финансирования социальных расходов. Но чем интенсивнее обмен деньгами и услугами между представителями крупного бизнеса и публичной власти, тем меньше эта власть ощущает свою ответственность перед населением, тем меньше это последнее может влиять на принятие значимых решений и контролировать публичную власть. Тем в меньшей степени социальная политика направлена на удовлетворение потребностей основной части населения страны. Таким образом своеобразие российского варианта механизма общественного выбора, а также воспроизводство механизма неполной и избирательной защиты прав собственности не позволяют основной части населения реально влиять на принятие решений органами публичной власти, ослабляют социальную ориентацию экономической политики.

Наконец, четвертый фактор социальной ориентации экономики - формирование социальной инфраструктуры в интересах большинства населения.. Если крупный бизнес реально получил возможность контролировать принятие политических решений, если он может получать значительные выгоды от инвестиций в индивидуальную защиту прав для себя, то он, а вместе с ним и значительная часть представителей публичной власти становятся весьма слабо заинтересованными в реальных инвестициях, а, следовательно, и в проведении социальной политики, обеспечивающей повышение эффективности производства. Напротив крупный бизнес и сросшиеся с ним представители публичной власти при сложившемся механизме их господства в экономике заинтересованы в сохранении социальной пассивности, низкого культурного уровня, задавленности экономическими нуждами возможно большей части населения.

Представители же наиболее обеспеченных слоев населения, реально располагающие в силу сложившегося значительного неравенства в распределении доходов значительными ресурсами для финансирования социальных расходов, склонны, как мы видели, к созданию индивидуального режима

защиты прав собственности для себя, к формированию преимуществ в такой защите за счет других. Тем легче для них выбор варианта решения социальных проблем опять-таки в избирательном порядке - только для себя, не заботясь о создании общих условий решения этих проблем в обществе в целом, формируя качественную дорогостоящую медицину, образование для богатых, индивидуализированную социально-бытовую инфраструктуру, "элитарную" индустрию отдыха, развлечений и т.д. Но такое решение не только сдерживает прогрессивное развитие общества, препятствует формированию качественного человеческого капитала, но и увеличивает и без того глубокую пропасть непонимания, раздельного существования, дискоммуникации между бедными и богатыми.

Таким образом в настоящее время все основные факторы, определяющие социальную ориентацию экономики, в России имеют такую определенность, что не способствуют проведению действительно эффективной социальной политики. Вместе с тем социальная ориентация экономики - это не гуманитарная акция и не краткосрочная политическая кампания, а долгосрочная экономическая необходимость, важнейшее условие и фактор повышения эффективности всей экономики.

Каким же образом можно добиться реального усиления социальной направленности развития российской экономики? Очевидно, что многие объективные обстоятельства и мощные социальные силы противодействуют такой направленности.

Чтобы ответить на этот вопрос, требуется, прежде всего, понять, какие объективные тенденции развития экономики и какие реальные социальные силы могут формировать и поддерживать социальную ориентацию экономики в России. Если оценивать общественные силы, реально заинтересованные в проведении социальной политики, нацеленной на формирование социальных факторов повышения эффективности экономики, то в такой политике заинтересованы мобильные и инициативные работники, ориентированные на увеличение своих доходов за счет повышения своей квалификации, уровня знаний, профессиональной и общей культуры. Заинтересованы мелкие и средние предприниматели, способные добиться успеха в условиях свободной конкуренции и последовательной и равной для всех защиты прав собственности. Заинтересована часть крупных собственников и предпринимателей, ориентированная на преумножение своего богатства на основе универсальных правил рыночной экономики. Наконец, заинтересована часть представителей публичной власти, которая понимает, что ее положение не может быть прочным, если оно не опирается на поддержку большинства населения, а использует силу и коррупционные связи.

Соответственно общественными силами, не заинтересованными в эффективной социальной ориентации экономики, т.е. в ориентации на формирование социальных факторов повышения эффективности производства, являются силы, не способные повысить свое благосостояние в условиях жесткой рыночной конкуренции и господства универсальных, одинаково применимых ко всем норм права и общежития. Это представители олигархических кругов, ориентированные на получение доходов рентного типа, не зависимых от эффективности их деятельности. Это представители публичной власти и чиновничества, ориентированные на использование выгод своего статуса распорядителей общественных ресурсов, льгот и преференций в пользу тех, кто способен их оплатить. Это представители бизнеса, способные нормально функционировать и развиваться только в условиях покровительства чиновников либо отдельных представителей крупного бизнеса. Наконец, это часть малоэффективных работников, которая рассчитывает сохранить или улучшить свое положение за счет различного рода избирательных форм покровительства.

Первое условие проведения эффективной для экономики и для основной части населения социальной политики - экономическая, социальная и политическая интеграция тех общественных сил, которые в ней заинтересованы. Второе условие - действие тех тенденций в экономике, которые усиливают позиции и мотивации заинтересованных сторон. К числу таких тенденций необходимо отнести увеличение потребности экономики в рабочей силе высокой квалификации, способной к самостоятельному решению творческих задач; возрастание зависимости конечных результатов экономической деятельности организаций от наличия у работников чувства коллективной ответственности, а также заинтересованности в улучшении общих результатов коллективной работы; увеличение потребности организаций в таких социальных качествах работников, как способности к налаживанию конструктивных межличностных коммуникаций, способности к усвоению лучших элементов практического опыта и навыков в работе, способности к бесконфликтному разрешению большинства практических проблем и т.д.

Третье условие - эффективное противодействие тем социальным силам, которые активно препятствуют проведению социальной политики, направленной на расширенное воспроизводство чело-

веческого капитала, на создание наиболее благоприятных предпосылок развития и использования многообразных профессиональных, творческих и иных социально-культурных способностей человека для ускорения и гармонизации социально-экономического развитии общества. Объединение общественных сил, заинтересованных в проведении социальной политики в целях содействия эффективному экономическому развитию, и противодействие силам, активно препятствующим такой политике, должно опираться на разработку программы коллективных действий заинтересованных сил.

При разработке и реализации такой программы целесообразно добиваться от представителей системы государственного управления таких мер, которые будут создавать предпосылки для усиления позиций общественных сил, заинтересованных в организации расширенного воспроизводства и использования человеческого капитала в интересах всего общества,. Одновременно необходимо содействовать формированию условий для наиболее полной реализации тех тенденций социально-экономического развития, которые усиливают потребность экономики в человеческом капитале, а также в максимальном использовании иных социально-культурных факторов экономического развития.

К числу подобного рода мер можно отнести разработку национальной программы образования, действительно учитывающей особенности, традиции и глубокие перспективные потребности российской экономики в наиболее значимых, существенных духовно-нравственных, профессиональных и социальных качествах работников, менеджеров, собственников разнообразных объектов постиндустриальной экономики. Необходимо разработать комплекс мер, обеспечивающих такие изменения в организации финансирования и функционирования всего социального сектора, чтобы сформировать приток ресурсов в этот сектор в соответствии с его реальной значимостью для воспроизводства и эффективного использования человеческого капитала.

Целесообразно произвести глобальную инвентаризацию оценки потребностей общества в определенной мере и способах участия государства в различных секторах экономики с позиции не чисто либеральной доктрины, которая использовалась МВФ для развала, ослабления национальных экономик отдельных стран как потенциальных конкурентов США либо неудобных для них игроков в мировой политике. Такую инвентаризацию необходимо провести с позиций реальных особенностей продуктов и услуг, производимых либо предоставляемых в различных секторах экономики, а также с точки зрения реальной значимости этих секторов для экономики в целом, сравнительных возможностей и реальных способностей государства либо частных предпринимателей обеспечить наилучшее развитие этих секторов.

Такая инвентаризация тем более необходима, что в условиях прямого сращивания представителей олигархии и публичной власти государственные решения о приватизации либо реструктуризации отдельных значимых отраслей или секторов национальной экономики, - например, нефтедобычи, электроэнергетики, высшего и среднего профессионального образования и т.д., - принимаются заведомо в интересах крупного бизнеса, который оплачивает эти решения. Переоценка роли государства в экономике необходима для того, чтобы не допустить необоснованного и противоречащего национальным интересам России дальнейшего бездумного разрушения общественного сектора экономики. Также для того, чтобы со временем вернуть в сферу эффективного государственного контроля те объекты собственности, которые в принципе не должны находиться в частных руках либо попали в эти руки посредством заведомо грубых нарушений законодательства.

Наконец, такая переоценка и ее последовательная практическая реализация помогут остановить опасную тенденцию дальнейшего сращивания коррумпированных чиновников, представителей законодательной и судебной власти с представителями олигархии и теневой экономики. В целом же меры, объективно усиливающие социальную направленность развития экономики, в настоящее время являются также и мерами, способными существенно повысить эффективность национальной российской экономики в интересах большинства населения России.

Литература

1.Показатели экономического и социального развития городов и районов Липецкой области (Региональная статистика). Стат. бюллетень.- Липецк, 2005. - 32 с.

2.Российский статистический ежегодник. 2005: Стат.сб./ Росстат. - М., 2006. - 819 с.

3.Слезингер Г.Э. Социальная экономика. -М.: изд-во "Дело и Сервис", 2001. - 368 с.

4.Сонин К. Институциональная теория бесконечного передела// Вопросы экономики, 2005, № 7.

5.Социально-экономическое положение Липецкой области в январе-сентябре 2005 г. - Липецк, 2005. - 132 с.

СОСУНОВ С.В.

СНИЖЕНИЕ АДМИНИСТРАТИВНЫХ БАРЬЕРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА РАЗВИТИЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНО-ПРАВОВОЙ АНАЛИЗ

Современный уровень развития малого и среднего предпринимательства в России остается на уровне середины 90-х годов и с тех пор сохраняется без кардинальных изменений, что проявляется в медленном росте количества субъектов малого предпринимательства и их вкладе в ВВП. Причиной такого положения является неразвитость институциональной среды малого предпринимательства, то есть отсутствие или неадекватность формальных и неформальных ограничений, в рамках которых малое предпринимательство может инвестировать средства в собственное развитие и общественные блага. Несо-вершенство институционального пространства малого предпринимательства проявляется в наличии административных барьеров на пути развития малого предпринимательства как препятствий, связанных с необходимостью выпол-нения предпринимателями обязательных процедур и правил, предусмотренных законодательными и подзаконными актами.

Административные барьеры - это установленные решениями законода-тельных и исполнительных органов власти правила, соблюдение которых является обязательным условием ведения хозяйственной деятельности на соответствующих рынках товаров и услуг. В соответствии с данными правилами устанавливаются платежи за прохождение процедур, без которых легальное продолжение деятельности затруднительно или практически невозможно. Целесообразно рассматривать административные барьеры как особый институт, поскольку институты (в соответствии со складывающейся в рамках новой ин-ституциональной экономики исследовательской концепцией) рассматриваются как набор формальных и неформальных правил, подкрепленных обеспечивающим их соблюдение механизмом. Отдельные компоненты данного института создаются не только осознанно на основе предвидимых группами специальных интересов распределительных последствий, но и как побочный результат существующей практики институциональных изменений, отражающих взаимодействие между организациями по поводу поддержания и изменения системы правил и/или механизмов, обеспечивающих их соблюдение.

В результате хозяйствующим субъектам приходится нести трансакционные издержки приведения своей деятельности в соответствие с правилами федеральных, региональных и муниципальных органов, для формального испол-нения которых они осуществляют официальные и теневые выплаты. Наличие административных барьеров не только оказывает негативное влияние на деловую активность, но и является проявлением всей общей проблематики развития малого предпринимательсва в России. Эти обстоятельства требуют анализа и разработки механизмов снижения административных барьеров, влияющих на развитие малого предпринимательства в России.

Положительной тенденцией в преодолении барьерного характера экономики являются законодательные инициативы Правительства РФ, выработанные по результатам переговоров с субъектами предпринимательской деятельности в федеральных округах и учитывающие пожелания действующих хозяйствующих субъектов.

Необходимость снижения административного регулирования хозяйственной деятельности заложена в проекте "Основных направлений социально-экономической политики Правительства Российской Федерации на долгосрочную перспективу 2002-2010 гг.". Основной задачей дерегулирования экономики признано "ослабление бюрократического давления на бизнес, повышение уровня экономической свободы для всех участников хозяйственной деятельности" [1, с.85].

Решение этой задачи предполагает принятие следующих ключевых мер:

- снижение барьеров входа на рынок;

- устранение излишнего и неэффективного административного регулирования предпринимательской деятельности;

- обеспечение согласованности действий федеральных и региональных органов власти.

Проблема снижения административных барьеров является также предметом рассмотрения региональных и местных властей. В ряде регионов в этих целях созданы межведомственные комиссии по устранению административ-ных барьеров. Правовой основой для создания таких комиссий послу-

жил Указ Президента Российской Федерации от 29 июня 1998 г. № 730 "О мерах по уст-ранению административных барьеров при развитии предпринимательства". Нормативно-правовыми актами субъектов Федерации определяются цели, за-дачи, функции, основные права, процедура деятельности межведомственных комиссий. Сравнительный анализ региональных положений о деятельности межведомственных комиссий по устранению административных барьеров показывает, что цели деятельности этих комиссий определяются субъектами Фе-дерации неоднозначно. Так, Нижегородская, Саратовская и Ярославская об-ласти в качестве цели определили "формирование благоприятных условий для развития предпринимательства". В Республике Коми целью комиссии является реализация "государственной политики в области развития и поддержки малого предпринимательства, устранения административных барьеров на пути его развития и ускорения рыночных преобразований". В городах Москва и Новосибирск цель комиссии определяется как содействие "преодолению не-благоприятных тенденций при развитии предпринимательства".

Другие субъекты Российской Федерации следующим образом детализировали цель деятельности комиссии:

- в Кемеровской области - оказание "содействия развитию и поддержке предпринимательства и координации деятельности органов исполнительной власти, осуществляющих функции по лицензированию, контролю и государственному регулированию предпринимательской деятельности";

- в Костромской области - выявление и разработка "предложений по устранению административных барьеров, возникающих перед хозяйствующими субъектами, связанных с деятельностью органов контроля и надзора, лицензирования, сертификации, регистрации и иных органов государственного регулирования и координации деятельности органов государственной власти и органов местного самоуправления;

- в Ростовской области - осуществление "координации и обеспечения четкого взаимодействия лицензирующих, налоговых, контрольных, надзорных органов, а также структурных подразделений органов государственной власти и органов местного самоуправления, правоохранительных органов, выполняющих контролирующие функции на территории области по отношению к хозяйствующим субъектам";

- в Томской области - устранение "административных барьеров, возникающих перед хозяйствующими субъектами, связанных с деятельностью органов надзора и контроля, лицензирования, сертификации, регистрации и иных органов государственного регулирования и координация деятельности органов государственной власти области и органов местного самоуправления";

- в г.Казань - организация и совершенствование "системы контроля за деятельностью субъектов малого предпринимательства (СМП) на территории г.Казани, а также координация деятельности контролирующих органов по вопросам проведения проверок СМП".

В Ростовской области в соответствии с Постановлением Главы Admini-страции области № 349 от 24.09.99 г. в целях координации деятельности и взаимодействия контрольных органов, упорядочения проведения проверок хо-зяйствующих субъектов на территории области, обеспечения благоприятного предпринимательского климата и устранения различных административных барьеров, препятствующих эффективному развитию и функционированию предпринимательства, была создана Межведомственная комиссия при Правительстве Ростовской области по устранению нормативно-правовых, административных и организационных барьеров на пути развития предпринимательства. Одним из результатов деятельности комиссии, направленной на устранение необоснованных административных препятствий, координацию вопросов исследования проблем субъектов малого предпринимательства, сокращения количества проверок, стало принятие Закона Ростовской области "О проверках хозяйствующих субъектов на территории Ростовской области" № 73-ЗС от 10.05.2000 г. Предметом данного документа является установление порядка проведения проверок, координации деятельности и взаимодействия с контролирующими организациями, действующими на территории Ростовской области, в целях выработки и осуществления единой стратегии проведения проверок деятельности областных хозяйствующих субъектов.

Законом определен порядок проведения проверок и органы, координирующие деятельность контролирующих организаций. Законодательно утверждено наличие и образец журнала учета контрольных проверок, регламентированы права и обязанности как хозяйствующих субъектов, так и должностных лиц контролирующих организаций.

Вместе с тем на муниципальном уровне существует возможность реально воздействовать на

ситуацию в малом предпринимательстве. Малый и средний бизнес для муниципальных властей является естественным союзником в процессе формирования и проведения политики муниципального финансово-экономического протекционизма. Примером такого сотрудничества и взаимодействия может служить выполнение муниципальных программ поддержки малого бизнеса в г.Ростове-на-Дону.

В рамках реализации "Муниципальной комплексной целевой программы развития и поддержки малого предпринимательства в г. Ростове-на-Дону на 2000-2002 годы", утвержденной Решением Ростовской-на-Дону городской Думы № 265 от 20.04.2000г., одной из мер по поддержке предпринимательства была законодательно закреплена реализация "Программы по ликвидации административных барьеров". Она включает следующие элементы:

- устранение излишних административных барьеров, определение единых критериев предоставления поддержки малого предпринимательства на территории города, что улучшит климат доверия между представителями малого бизнеса и поддерживающими структурами, привлечет к активной работе с предпринимателями крупные предприятия и финансовые организации;

- исключение дублирования функций, обеспечение взаимодействия на горизонтальном уровне элементов инфраструктуры.

На заседании городской комиссии утвержден проект "Разработка механизма сокращения административных барьеров при развитии малого пред-принимательства", который включает в себя следующие направления:

исследование, обобщение и анализ проблем предпринимателей, связанных с разрешительной практикой, лицензированием, сертификацией, регистрацией, проблемами в сфере аренды помещений и землеотвода для предпринимательской деятельности, дублированием функций контролирующих орга-нов;

изучение опыта других городов и регионов в вопросах преодоления административных барьеров при развитии предпринимательства;

разработка комплекса мер и нормативных документов, определяющих действия органов местного самоуправления в целях сокращения административных барьеров.

Действительно, опрос ростовских предпринимателей (2164 респондентов) показал, что, по их мнению, наличие административных барьеров является негативным фактором, препятствующим эффективному развитию малого предпринимательства, находясь на третьем месте после таких факторов, как высо-кий уровень налогообложения и несовершенство нормативно-правовой базы (рис. 1).

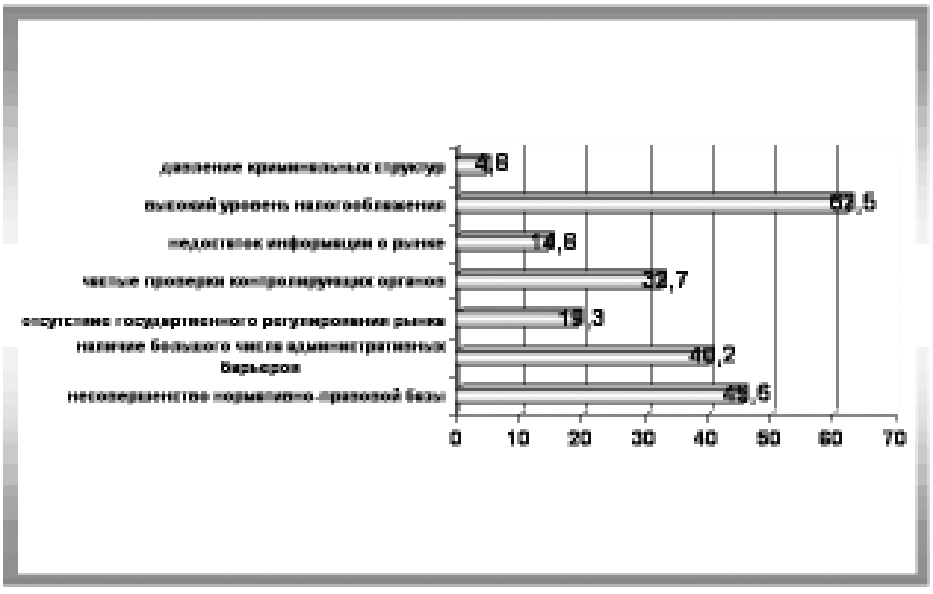

Рисунок 1 - Структура ответов руководителей малых предприятий на вопрос "Какие, по вашему мнению, факторы, препятствуют эффективному развитию малого предпринимательства" [2, с. 25]

В настоящее время в Ростовской области Областным законом от 26.12.05 № 423-ЗС утверждена третья по счету областная целевая программа развития малого предпринимательства на 2006-2008 гг. Программа предусматривает ряд мер по нормативно-правовому, информационному, образовательному, финансово-кредитному обеспечению субъектов малого предпринимательства. На момент разработки Программы в малом секторе экономики Ростовской области действовали 29 тыс. малых предприятий и 103,5 тысячи индивидуальных предпринимателей, а также 15,7 тысяч крестьянских (фермерских) хозяйств. Сформировалась система взаимодействия органов власти с предпринимателя-ми, инфраструктура поддержки субъектов малого предпринимательства - в 39 муниципальных районах и городских округах из 55 действуют более 100 объектов инфраструктуры. В их числе микрофинансовые организации - это кредитные кооперативы, фонды поддержки малого предпринимательства и местного развития, микрофинансовые организации, информационные, консульта-ционные организации, учебно-производственные площадки для начинающих предпринимателей, информационно-консалтинговые организации по обслу-живанию малого агробизнеса, крестьянских хозяйств и ЛПХ, инновационно-технологические центры, бизнес-инкубаторы и технопарки.

Известно, что существуют разнообразные формы барьеров: непредусмотренные действующим законодательством запреты на создание новых предприятий, на осуществление отдельных видов деятельности, введение дополнительного сертифицирования (обязательного или добровольного), проведение всевозможных согласований и экспертизы, не предусмотренных действующим законодательством, введение в практику непредусмотренной отчетности, соз-дание неравных условий деятельности конкурирующих хозяйствующих субъектов, отказ в выделении материальных и иных ресурсов при их наличии, не-допущение к пользованию бюджетными средствами при наличии такой воз-можности.

Существенными факторами, сдерживающие развитие предпринимательства и деловой активности, являются также большое количество контролирующих органов и дублирование их функций и действия, регламентируемые разнообразными нормативными актами многочисленных местных органов власти и их служб. Этому также способствует несовершенство налоговой системы, изобилие устаревших государственных стандартов и норм, не соответствующих требованиям современной экономики.

Так, для развития предпринимательства в г.Ростове-на-Дону необходима реструктуризация системы аренды муниципальных помещений, которая может стать реальным методом поддержки и развития малого предпринимательства. Из 10 тыс. действующих малых предприятий города (при 29 тыс. зарегистрированных в Ростовской области) только 35% имеют собственные площади, остальные вынуждены арендовать их у различных организаций, часто по дого-ворам о совместной деятельности. В результате арендная плата и соответствующие налоги не доходят до городского бюджета.

Одним из вариантов решения данной проблемы является создание деловых центров, в которых малые предприятия получат более комфортные условия, чем при аренде площадей у крупных фирм, не приспособленных для размещения малого бизнеса.

Другой возможный вариант решения проблемы обеспечения помещения-ми малых предприятий по доступным ценам определен Постановлением Мэра г. Ростова-на-Дону № 70 от 16.01.2001 г., в соответствии с которым для субъектов малого предпринимательства, производство собственной продукции ко-торых составляет не менее 75% общего объема реализуемых ими товаров и услуг, применяются льготные ставки при расчете арендной платы за использова-ние нежилого фонда муниципальной собственности г. Ростова-на-Дону.

Следующим институциональным барьером является дублирование контрольноревизионных функций, выполняемых десятками контролирующих органов. Проведенный анализ их деятельности позволяет сделать вывод о том, что в число организаций, допущенных к осуществлению контрольных функций, плановых и других видов проверок деятельности субъектов малого пред-принимательства, входят те, в ведении которых находятся вопросы:

- лицензирования;
- регистрации;
- землепользования;
- стандартизации, метрологии и сертификации;
- санитарно-эпидемиологического надзора;
- охраны природы;
- налогообложения;
- охраны правопорядка;

- противопожарной безопасности;
- жилищно-коммунального хозяйства;
- градостроительства и архитектуры;
- безопасности дорожного движения;
- торговой деятельности и т.д.

Из указанного перечня ясно, что одно среднестатистическое предприятие может проверяться различными контролирующими органами в течение года чаще, чем раз в месяц.

Все вышеперечисленные проблемы анализируются и подлежат решению созданной в соответствии с Постановлением Мэра г. Ростова-на-Дону № 2955 от 24.10.2000 г. Межведомственной комиссией при Администрации г. Ростова-на-Дону по устранению и ликвидации административных, нормативно-правовых и организационных барьеров на пути развития предпринимательства. Ее основными задачами являются:

1.Сбор и анализ информации об административных барьерах и разработка предложений для их устранения:

- анализ нормативноправовой базы, регламентирующей деятельность контролирующих органов, действующих на территории города, выработка предложений по оптимизации их деятельности;
- информационно-аналитическое обеспечение деятельности администрации города по вопросам, затрагивающим сферу взаимоотношений с контролирующими органами, независимо от их правового статуса и отраслевой принадлежности;
- разработка предложений о разграничении функций по лицензированию, контролю и государственному регулированию между различными орга-нами исполнительной власти.

2.Сокращение административных барьеров при осуществлении предпринимательской деятельности:

- устранения дублирования контрольных функций различных органов исполнительной власти в отношении субъектов предпринимательской деятельности;
- обеспечение и защита прав граждан в сфере предпринимательства, предоставленных нормативными и законодательными актами РФ.

3.Координация и обеспечение взаимодействия контролирующих организаций для проведения совместных плановых проверок хозяйствующих субъектов на территории города.

4.Подготовка предложений по развитию приоритетных направлений и форм поддержки малого предпринимательства в рамках реализации региональных и муниципальных программ поддержки малого предпринимательства.

В рамках работы данной Комиссии разработаны и утверждены Мэром г. Ростова-на-Дону "Мероприятия по упрощению и ликвидации административных и организационных барьеров на пути развития предпринимательства города". В настоящее время ведется активная работа по реализации указанных мероприятий.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что помимо принятия мер на федеральном уровне, необходимо на местном уровне с учетом региональной специфики предпринимать конкретные действия по упорядочению проверок, устранению административных барьеров при развитии и поддержке предпринимательства с соблюдением прав и интересов как предпринимателей и потребителей, с одной стороны, так и государства в целом, с другой.

Безусловно, процесс институциональных изменений не может ни осуще-ствляться, ни отслеживаться в течение краткосрочного периода. Но важным является наличие самой тенденции институциональной эволюции, определение ее вектора, указывающего направление социального развития. В настоящее время такой вектор в сторону формирования институтов, снижающих административные барьеры находится в стадии формирования. Существующий в настоящее время (в основном на федеральном уровне) значительный импульс в сторону дерегулирования сдерживается инерцией существующей институциональной структуры, если не будут задействованы действительно заинтересованные институциональные инноваторы.

Первоочередной задачей здесь является функционирование широкой организации предпринимателей, имеющей форму некоммерческого объединения или общественного движения. Такая организация может реально, а не декларативно, действовать в направлении внедрения институтов, снижающих трансакционные издержки от различного рода ограничений конкуренции на товарных рынках. Так, в мае 2006г руководители объединений предпринимателей, в частности А.Иоффе (Общероссийская общественная организация "Российская ассоциация развития малого и среднего предприни-

мательства", С.Борисов (Общероссийская общественная организация малого и среднего предпринимательства "ОПОРА РОССИИ"), С.Зангеева (Национальный (экспертный) Совет по развитию малого и среднего предпринимательства), А.Попов (Российский профсоюз работников среднего и малого бизнеса) и многие другие (всего 30 организаций) обратились к Президенту Российской Федерации В.В.Путину с предложением придать развитию малого предпринимательства статус национального проекта [3, с. 2-3]. В обращении отмечено, что успешное развитие малого предпринимательства возможно при наличии политической воли государства сформировать для этого благоприятные социальные, экономические, правовые и другие условия. Инициативной группой выделены основные блоки комплекса мер, направленных на достижение этих условий, в частности, минимизация административно-разрешительной практики.

Целесообразно, на наш взгляд, наряду с существующими федеральными инициативами и региональными межведомственными комиссиями по устранению административных барьеров, создавать отраслевые согласительные комиссии, состоящие из представителей администраций всех уровней, с одной стороны, и организаций, представляющих предпринимательство, с другой, что позволит усилить мотивационные механизмы по снижению административных барьеров.

Таким образом, проблема деблокирования административных барьеров в современной российской экономике может быть успешно решена с учетом траектории предыдущего развития институциональной структуры экономики, а также реализации интересов заинтересованных групп и индивидов, участвующих в хозяйственных процессах. Снижение административных барьеров приведет к минимизации трансакционных издержек на национальных рынках, способствуя повышению их эффективности, открывает благоприятные пер-спективы для усиления деловой активности населения и развития малого предпринимательства в России.

Литература.

1.Аузан А., Крючкова П. Административные барьеры в экономике: задачи деблокирования // Вопросы экономики. 2001. С. 85.

2.Проблемы и перспективы развития малого предпринимательства (по итогам социологического опроса). Ростов-на-Дону: ООО "Лео". 2004.С. 25.

3.Придать развитию малого предпринимательства статус национального проекта (обращение объединений предпринимателей к Президенту РФ В.В. Путину) // Региональная экономика: теория и практика. 2006. № 6 (33). С. 2-3.

ЛИТВИНЕНКО М.И.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ

Для полноценного развития экономики любого хозяйствующего субъекта (предприятия, региона, страны) необходимы финансовые ресурсы. Главным инструментом по их привлечению в регион призвана стать грамотно разработанная региональная инвестиционная политика.

В экономической литературе имеется множество подходов и толкований по определению сущности региональной инвестиционной политики, однако среди них с нашей точки зрения наиболее современным можно считать следующее. Региональная инвестиционная политика представляет собой комплекс мероприятий по организации и управлению инвестиционными процессами в регионе, направленными на обеспечение оптимальных объемов и структуры инвестиционных активов, рост их прибыльности при допустимом уровне риска, развитие производственного потенциала, социально-культурной сферы, природоохранных объектов, обеспечивающих экологическую безопасность. Она предполагает формирование системы целевых ориентиров инвестиционной деятельности, выбор наиболее эффективных способов их достижения [1, стр. 436].

При формировании региональной инвестиционной политики необходимо учитывать следующие требования:

- основным объектом данной политики должны стать региональные инвестиции, реализуемые на

территории региона;

- региональная инвестиционная политика должна является логически необходимой частью региональной экономической политики, разрабатываемой и осуществляемой федеральным центром без какой-либо ее подмены или неоправданного изменения;

- региональная инвестиционная политика должна быть главной составляющей социально-экономической политики, осуществляемой в регионе;

- инициаторами ее разработки должны выступать органы исполнительной власти совместно с инвесторами-субъектами, хозяйствующими на территории региона, а также различными территориально-отраслевыми предпринимательскими ассоциациями и союзами, региональной торгово-промышленной палатой, другими заинтересованными предпринимательскими структурами и общественными организациями региона;

- региональная инвестиционная политика должна разрабатываться на определенный период времени: краткосрочный, среднесрочный и долгосрочный, соответственно отличаясь друг от друга целями и средствами их достижения.

Формирование и реализация региональной инвестиционной политики строится на использовании многомерного механизма. Главной составляющей и несущей конструкцией этого механизма, помимо институциональных решений и функций административного регулирования, должна стать разрабатываемая на определенный период региональная инвестиционная программа, которая, как правило, является не отдельным документом, а стержнем программы социально-экономического развития региона и должна увязываться с соответствующими положениями, разрабатываемыми и осуществляемыми на федеральном уровне (целевые региональные программы социально-экономического развития).

Как показывает практика, особое внимание в программах уделяют созданию благоприятного инвестиционного и предпринимательского климата в регионе. В связи с этим необходимы следующие мероприятия:

- проведение институциональных преобразований и совершенствование нормативно-правовой базы;

- создание механизмов, обеспечивающих свободу и доступность экономической инициативы;

- сокращение барьеров входа на товарные рынки;

- создание среды для равной, добросовестной конкуренции;

- определение приоритетных проектов, позволяющих региону сформировать собственный инвестиционный потенциал для возобновления экономического роста;

- выделение приоритетных инвестиционных проектов, отличающихся высокой коммерческой и бюджетной эффективностью;

- отработка новых механизмов финансирования инвестиционных проектов и мероприятий, сочетающих собственные и заемные средства инвесторов, а также поддержку за счет федерального и регионального бюджетов.

Важное значение в программах региональной инвестиционной политики должно придаваться мероприятиям федеральных и межрегиональных программ, реализуемым на территории региона, с целью обеспечения координации данной программы с мероприятиями, которые осуществляются по другим программам на территории региона, и определить порядок взаимного согласования программных мероприятий. При этом необходимо указывать:

- перечень объектов программы, реализуемых на территории региона, приобретаемое оборудование с указанием поставщиков;

- объем и структура финансирования объекта программы с указанием каждого источника;

- оценка целесообразности, результатов и эффективности реализации мероприятий программ на территории региона.

Особое внимание в программах должно придаваться проблемам их ресурсного обеспечения.

Региональная инвестиционная политика, является инструментом реализации экономической политики государства, содержит перечень задач, определяет основные направления реализации, обозначает механизмы реализации, с учетом имеющихся денежно-кредитных и натурально-вещественных ресурсов.

В условиях ограниченных ресурсов, прежде всего финансовых, инвестиционная политика должна носить строго целенаправленный характер. Цели инвестиционной политики могут быть различными и зависеть от уровня, для которого они разрабатываются.

Так, для макроуровня цели инвестиционной политики могут быть следующими: экономический рост региона; рост валового регионального продукта; рост физического потребления и дохода на душу населения в регионе; обеспечение прироста вложения капитала в экономику региона (отрасли промышленного комплекса); создание системы инвестиционной безопасности; рост числа новых рабочих мест и т.д.

В рыночных условиях инвестиционная деятельность на микроуровне является предпринимательской деятельностью и осуществляется хозяйствующими субъектами на инвестиционном рынке с целью получения прибыли (дохода). Товарами на инвестиционном рынке являются объекты инвестиционной деятельности. Поэтому цели инвестиционной политики на микроуровне нами определены как:

- максимизация прибыли;
- максимизация благосостояния акционеров;
- максимизация стоимости акций;
- максимизация объемов производства с учетом спроса, минимизация расходов, связанных с осуществлением инвестиционного проекта и его полезным использованием;
- максимизация годового объема производства на единицу инвестиционных расходов;
- повышение доли рынка;
- максимизация конечного состояния инвестора.

Реализация поставленных целей при формировании инвестиционной политики любого уровня происходит в определенной последовательности и протекает как объективный процесс, подчиненный определенным закономерностям социально-экономического развития страны, региона и имеющий определенную концептуальную модель - механизм построения и реализации инвестиционной политики.

Он представляет собой теоретическое обоснование последовательности происходящих событий по формированию и реализации инвестиционной политики. Его основными элементами выступают:

- анализ социально-экономической ситуации региона;
- определение целей и задач, установление приоритетов;
- определение сил, средств и путей формирования инвестиционной политики;
- разработка стратегии формирования и использования источников финансирования;
- разработка инвестиционной программы;
- разработка инвестиционной политики;
- формирование благоприятного инвестиционного климата региона.

Таким образом, с учетом Концепции инвестиционной политики, разработанной Правительством РФ, можно сформулировать основные концептуальные положения региональной инвестиционной политики, которые заключаются в следующем:

- развитие внутренних инвестиционных возможностей;
- формирование Бюджета развития и бюджета в целом, обеспечивающего оказание целенаправленной государственной финансово-кредитной поддержки приоритетным отраслям экономики;
- глобализация инвестиционных возможностей;
- снижение системного риска инвестиций;
- рекапитализация банковского сектора;
- повышение эффективности и создание новых инструментов фондового рынка;
- развитие инвестиционных институтов;
- привлечение прямых иностранных инвестиций за счет обеспечения условий и мер по созданию благоприятного инвестиционного климата;

мобилизация свободных средств предприятий и населения на инвестиционные цели;

- формирование условий для запуска механизма самофинансирования отраслей промышленного комплекса (ОПК) и повышение роли собственных средств предприятий, используемых для собственных инвестиционных проектов;
- разработка и утверждение дифференцированной системы мер государственной поддержки инвестиционных проектов приоритетных отраслей промышленного комплекса;
- проведение политики налогового стимулирования и предоставления государственных гарантий в зависимости от объема инвестиций крупных инвесторов, сроков окупаемости инвестиционных проектов, приоритетности отраслей, в которых осуществляется инвестиционный проект;
- предоставление налоговых льгот финансовым институтам, отечественным и иностранным инвесторам, идущим на долгосрочные инвестиции с тем, чтобы компенсировать им убытки от замедлен-

ного оборота капитала по сравнению с другими направлениями их деятельности;

- создание инвестиционного имиджа региона;

- управление риском реализации инвестиционной политики региона;

- контроль за сбалансированностью и взаимозависимостью инвестиционной политики с иными направлениями социально-экономической политики.

Комплексный подход при реализации этих мер позволит сформировать нужную базу для стабильного экономического роста региона. Успех реализации региональной инвестиционной программы зависит от сбалансированности участников в них (частные, смешанные, общественные организации) и согласованности действий между ними.

Функции государства в этом направлении заключаются в том, чтобы способствовать координации управления региональной программой и созданию эффективного механизма ее реализации, который включает в себя [2, стр. 32]:

- обеспечение правового регулирования, т.е. оформление договорных отношений с муниципальными или региональными организациями при делегировании им ответственности, в том числе в области зонального планирования;

- создание условий для объединения финансовых и материальных ресурсов, установление приоритетов налогового регулирования (льготное кредитование и др.);

- обеспечение связи с общественностью с помощью СМИ для широкой демонстрации предлагаемого проекта с целью привлечения общественных организаций и населения к участию в принятии решения о целесообразности его реализации;

- определение форм ответственности местных органов за реализацию проекта и возможные негативные последствия (нарушение экологической среды, зонального земельного планирования и др.). Вопрос о децентрализации инвестиционной политики является

актуальным для нас по той причине, что в такой огромной стране, как Россия, между регионами имеются значительные различия по факторам, характеризующим экономическую и инвестиционную ситуации.

Следовательно, законодательное закрепление прав и ответственности федеральных, региональных и местных органов власти, создание соответствующих стимулов для активизации инвестиционной деятельности являются первоочередными условиями саморазвития регионов.

Литература:

1.Инвестиции: Учеб. пособие/ Л.Л. Игонина; под ред. д-ра экон. наук, проф. В.А. Слепова. - М.: Экономиста, 2004.

2."Инвестиции в России" №5, 2005.

ФУРСОВ В.А.

ОСОБЕННОСТИ МАРКЕРИНГА ТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ

Существенные изменения, происходящие в последние годы в экономике страны, потребовали от транспортных предприятий и организаций направлять свою коммерческую и производственную деятельность на изучение анализ и удовлетворение потребностей общества во всех видах транспортных услуг. Новые экономические условия, формирование рынка транспортных услуг, появление и усиление конкуренции между предприятиями транспорта предполагают активное использование маркетингового управления рыночной деятельностью.

В основе разработке инструментария маркетинга должно лежать четкое понимание сущности предлагаемого продукта (услуги), его маркетингового потенциала. Понятие "услуга транспорта" начинает широко использоваться в практике организации и планирования работы транспорта. Но, несмотря на значительное число публикаций по данной теме за последние годы, до сих пор не выработано общепринятых представлений о сущности транспортной услуги и/или продукте транспорта.

Продукция какого-либо производства может быть представлена в двух формах - материально-вещественной (в виде товара) и нематериальной (в виде услуги, работы определенного вида). В со-

временной экономической литературе даются различные определения продукции грузового транспорта.

В литературе советского периода под продукцией грузового транспорта понимает "экономический результат законченной целесообразной перевозки, созданное для удовлетворения чьей-то потребности измененное местонахождение груза и приращенная стоимость - потребительная и меновая" [3].

Другие авторы, основываясь на том, что процесс транспортировки неразрывно связан с количеством перевозимого груза и расстоянием перевозки, определили, что "продукцией грузового транспорта является перемещение груза из пункта отправления в пункт назначения, т.е. перевозка, а работой - затрачиваемые на это перемещение километры пробега, т.е. перевозка, выражаемая в тонно-километрах" [4, с. 62].

Поляков Ю.Н. утверждает, что "продукция транспорта - это не непроизводительная услуга, а новый материальный продукт" [7, с. 150]. Однако во всех законодательных актах Российской Федерации, международных конвенциях в области транспорта и большинстве современной экономической литературе транспортная деятельность рассматривается исключительно как услуга.

В этой связи, прежде всего, следует обратить внимание на то, что Гражданский Кодекс Российской Федерации в статье 779, пункт 2 прямо указывает, что перевозка, транспортное экспедирование, хранение являются услугами [1].

Согласно существующим понятиям к услугам относят все виды труда, непосредственно не связанные с изменением и преобразованием форм материи и явлений природы и производящие особую потребительную стоимость, которая выражается в общественно полезной деятельности самого труда в различных отраслях общественного хозяйства. К услугам относят и те виды труда, которые не овеществляются в предметно осязаемом, обособленном продукте труда (например, связь, транспорт) [9, с. 150].

В современной экономической литературе под транспортной услугой чаще всего понимается перемещение грузов и пассажиров. Однако следует различать понятия перевозки и транспортной услуги. Транспортная услуга кроме собственно процесса перевозки, как непосредственного перемещения груза или пассажира транспортным средством, включает в себя и другие операции и работы, не входящие в состав транспортного перевозочного процесса, но связанные с его подготовкой и осуществлением, такие как складские операции, погрузо-разгрузочные работы, экспедирование и др. [5]

В связи с этим приводятся определения, что продукция транспорта (транспортная услуга) представляет собой специфический вид продукции по перемещению грузов и пассажиров, а также по выполнению сопутствующих и дополняющих этот процесс операций [2, с. 66; 10, с. 179].

В международном стандарте ИСО 9004.2:1991 "Общее руководство качеством и элементы системы качества. Руководящие указания по услугам" и используемому в российской практике межгосударственном стандарте ГОСТ Р 50646-94 "Услуги населению. Термины и определения" под услугой понимается результат непосредственного взаимодействия исполнителя и потребителя, а также собственная деятельность исполнителя по удовлетворению потребностей потребителя.

В специальной литературе, наряду с понятиями "транспортная продукция" и "транспортная услуга" используется выражение "транспортная работа". Этот термин применяется также в законах и федеральных правилах обслуживания "Выполнение работ" (гл. 38 ст. 770 ГК РФ) и "Оказание услуг" (гл. 39 ГК РФ; Закон РФ "О защите прав потребителей").

За рубежом понятие "работа" включает как самостоятельный процесс, так и составную часть услуги. В России услуги, в которых преобладают процессы, по традиции также называют работами. Следовательно, транспортная работа - это составная часть транспортной услуги, связанная непосредственно с процессами оказания услуги - перевозкой грузов и пассажиров.

Учитывая существующий разнобой в определении сущности и особенностях транспортных услуг

Сохраняя общие свойства услуг, транспортные услуги имеют особенности с учетом видов деятельности, которые оказывают влияние на формирование их комплекса маркетинга:

- нематериальность, неосязаемость услуг (их нельзя ощутить как материальный объект, продемонстрировать перед оплатой);

- неделимость услуги, ее неразрывная связь с производством. Они не могут существовать вне процесса их предоставления (т.е. они не могут накапливаться), а продажа услуг - это фактически продажа самого процесса труда, в котором зачастую участвует сам потребитель;

- неодинаковость, непостоянство качества услуги, которое в значительной мере определяется

состоянием производства, уровнем квалификации работников, внешними условиями;

- непродолжительность, несохраняемость услуг. Спрос на транспортные услуги невозможно отложить, т.к. они представляют собой конкретную потребительную стоимость только в определенное время и в конкретном месте или направлении, что существенно ограничивает возможность их замены на рынке услуг;

- неравномерность во времени и пространстве. Услуги транспорта относятся к услугам, завершающим и/или предваряющим процесс материального производства и поэтому во многом зависят от его состояния.

Обобщая точки зрения, имеющиеся в современной литературе, дадим авторское определение: транспортная услуга представляет собой результат транспортной работы по перемещению грузов и пассажиров (предмет услуги), а также совокупности сопутствующих и дополняющих перевозочный процесс операций, выполняемых транспортным предприятием (субъект услуги) по предварительной заявке клиента (объект услуги).

К услугам транспорта можно отнести:

- перевозку грузов и пассажиров;

- погрузочно-разгрузочные работы (погрузка, выгрузка, перегрузка, пересадка пассажиров, внутрискладские операции);

- складирование и хранение грузов;

- подготовку перевозочных средств;

- предоставление перевозочных средств на условиях аренды или проката;

- перегон (доставку) новых и отремонтированных транспортных средств;

- прочие услуги.

Анализ отечественного и зарубежного опыта позволяет предложить следующую классификацию услуг транспорта:

" по признаку взаимосвязи с основной деятельностью предприятий транспорта услуги подразделяются на перевозочные (т.е. включающие в том или ином виде элемент перевозки) и не перевозочные;

- по виду потребителя, которому предоставляется услуга, - на внешние (предоставление нетранспортным предприятиям и организациям) и внутренние, (предоставление другим предприятиям и организациям транспорта);

- в зависимости от вида и характера оказываемых услуг их можно подразделить на: транспортные (перевозка, погрузка-разгрузка, складирование), экспедиционные (подготовительные, организационные, в пути следования), посреднические (организационно-посреднические, консультационно-аналитические, информационные);

- по характеру деятельности, связанной с предоставлением определенной услуги, - на технологические, коммерческие, информационные и т.д.

Выделенные особенности позволили обосновать многоуровневую (мультиатрибутивную) модель транспортной услуги (по аналогии с товарами), которая может иметь следующую структуру:

1. основная услуга;
2. реальная услуга;
3. расширенная услуга;
4. ожидаемая услуга;
5. перспективная услуга.

Первый уровень - базовое предназначение транспортной услуги, основной ее результат, т.е. перемещение грузов и пассажиров.

Второй уровень - реальные характеристики транспортной услуги: техническое состояние транспортного средства, скорость доставки, сохранность груза, комфорт пассажира, качество обслуживания и др.

Третий уровень - расширенные характеристики транспортной услуги: выполнение погрузо-разгрузочных работ, транспортно-экспедиционных операций предоставление посреднических услуг и др.

Четвертый уровень - транспортной услуга в полном смысле (брэнд), представляет собой характеристики с особенностями восприятия потребителя: общественное признание, преимущества перед конкурентами, имидж и др.

Пятый уровень услуги - потенциальная транспортной услуга, те возможные улучшения, которые, может претерпеть услуга в будущем, перспективы ее дальнейшего развития.

Услуги четвертого и пятого уровня относительно условны, поэтому чаще встречается трехуровневая трактовка транспортной услуги.

Маркетинг, как метод исследования и воздействия на рынок, имеет большое значение для успешного функционирования предприятий транспорта в современных условиях. Маркетинг на транспорте обычно называют транспортным маркетингом, отмечая не столько сферу применения, сколько особенности, отличающие его от маркетинга других видов услуг и маркетинга промышленных и потребительских товаров. Эти отличия определяются особенностями "производства и реализации" транспортной услуги и транспортной отрасли вообще [5].

Особенности функционирования транспорта обуславливаются тем, что транспорт, с одной стороны, является частью инфраструктуры рынка, "физически" реализуя обмен товарами и оказывая услуги его участникам, а с другой - он сам как субъект рынка продает свои услуги, перемещая товары и пассажиров. Выделим следующие основные особенности автомобильного транспорта, как специфической отрасли экономики:

1. Транспорт не производит новой вещественной продукции, а как бы является продолжением процесса производства в пределах процесса обращения. Результатом деятельности на транспорте является транспортная услуга - перемещение людей и грузов, а не созданный материальный продукт. Полезный эффект от услуги и создает потребительскую стоимость транспортной продукции.

2. На автомобильном транспорте процесс производства и реализации продукции слиты воедино. Продукция транспорта - перевозка грузов и пассажиров - не отделима от самого процесса транспортного производства. Из этой особенности транспортной продукции вытекает, что ее нельзя накапливать или сохранять в виде запасов, как в сфере материального производства, а требуется создание резервов пропускной и провозной способности.

3. В структуре расходов на производство транспортной продукции отсутствуют затраты на сырье, используются лишь средства труда, топливо, и материалы. В процессе функционирования транспорт взаимодействует с товарами или людьми, обеспечивая их пространственно-временное перемещение.

4. На транспорте иная форма кругооборота капитала. Он происходит по формуле Д - Т…П - Д' в отличие от кругооборота в других отраслях материального производства Д - Т…П… - Т' - Д', где Д - деньги, Т - товар (заработная плата и средства производства); П - процесс материального производства; Д' - деньги с приращением; Т' - готовый продукт. Таким образом, на автомобильном транспорте нет Т' - прибавочной стоимости нового вещественного продукта. Отсюда следует, что на транспорте оплачивается не вещественный продукт, а эффект транспортного процесса - перемещение.

5. Стоимость перевозки груза автомобильным транспортом добавляется к стоимости производства этого груза. В результате перемещения продукции в сферу обращения с нею происходит важная материальная перемена ее местоположения по отношению к потребителю. В ходе перемещения изменяется не только потребительная стоимость, но и стоимость перевозимых продуктов на величину трудовых издержек.

Поскольку условия производства и реализации транспортной продукции на различных видах транспорта неодинаковы, транспортный рынок неоднороден, поэтому у каждого вида транспорта свой пространственный рынок. Например, рынок услуг автомобильного транспорта имеет отраслевой и региональный характер. В региональных условиях его роль заметно усиливается. Существует определенная зависимость рынка транспортных услуг и его развития от состояния и развития товарных рынков. На автотранспортных рынках существует свободное ценообразование для грузовых перевозок, разнообразие условий заключения и реализации сделок, жесткая конкуренция, так как свои услуги предлагают транспорт общего пользования, ведомственный и индивидуальный (частный) транспорт. Автомобильный сегмент транспортного рынка - самый мобильный, динамичный, рыночно ориентированный.

Отмеченные особенности транспортной деятельности, транспортной услуги и транспортного рынка являются основой для выработки специфических подходов к использованию маркетинга на транспорте. С учетом особенностей и подходов основные направления транспортного маркетинга можно сформулировать следующим образом:

- комплексное изучение транспортного и товарных рынков, конкурентов, размещения производительных сил и анализ транспортной обеспеченности регионов, предприятий и населения;

- маркетинговое обследование экономики районов тяготения транспортных предприятий и определение потребительского спроса на транспортные услуги по объему, направлениям, сегментам

рынка и качеству транспортного обслуживания;

- планирование и прогнозирование перевозок грузов и пассажиров и других видов транспортных услуг;

- разработка гибкой тарифной политики на основе анализа спроса и предложений, цен (тарифов) конкурентов и собственных издержек в целях обеспечения определенного уровня доходов и прибыли транспортных предприятий;

- формирование портфеля заказов, оформление перевозочных документов и расчетов по перевозкам и услугам;

- активное воздействие на транспортный рынок, организация рекламы и стимулирование спроса на транспортные услуги;

- разработка мероприятий по расширению транспортного рынка, диверсификации, повышению качества перевозок и эффективности транспортного производства;

- управление маркетингом, контроль за выполнением планов перевозок и своевременное реагирование на динамику транспортного рынка.

Для маркетинга важно принять меры по снижению неопределенности результата услуги. Маркетинговые решения, которые предпринимает транспортное предприятие, могут быть следующими: повысить осязаемость услуги, подчеркнуть значимость услуги, заострить внимание на выгодах от услуг, добиваться высокого профессионального уровня исполнителей, повышать квалификацию персонала, применять стандарты обслуживания, создавать резервов провозных возможностей, устанавливать дифференцированные тарифы, скидки и т.п.

Таким образом, специфика транспортных услуг связана с тем, что транспорт не меняет состава объема товара, а лить добавляет определенную стоимость. Как и любой вид услуги, транспортные услуги производятся и потребляются одновременно. Особенности реализации маркетинга транспортных услуг связаны с тем, что процесс транспортировки включает в себя и ряд посреднических услуг. Конкретные инструменты, методы и способы реализации этих направлений разрабатываются маркетологами на каждом виде транспорта с учетом особенностей его функционирования и в зависимости от сферы деятельности и статуса транспортного предприятия.

Практика транспортных предприятий показывает, что на современном этапе управления маркетингом приоритетное место занимают маркетинговые усилия по использованию отдельных средств, часто не согласованных между собой (реклама, тарифы, стимулирование и др.). Наблюдается процесс перехода от осознания важности управления новой для многих предприятий функцией (формируются службы маркетинга, развивается работа по разработке планов маркетинга и др.). Можно ожидать, что в ближайшей перспективе транспортные предприятия начнут активно использовать маркетинг как управленческую концепцию.

Литература

1. Гражданский кодекс РФ от 30 ноября 1994 г. №52-ФЗ (с изменениями на 26.03.2003).

2. Бачурин А.А. Маркетинг на автомобильном транспорте: Учебное пособие. - М.: Академия, 2005. - 208 с.

3. Белов И.В., Персианов В.А. Экономическая теория транспорта в СССР. - М.: Транспорт, 1993. - 413 с.

4. Голощапов Н.А., Соколов А.А. Цены и ценообразование: Учебно-методическое пособие. - М.: Приор-издат, 2004. - 160 с.

5. Единая транспортная система: Учебник для вузов. Под ред. В.Г. Галабурды. - М.: Транспорт, 2001. - 304 с.

6. Менеджмент на транспорте: Учебное пособие. Под общ. ред. Н.Н. Громова, В.А. Персианова. - М.: Академия, 2003. - 546 с.

7. Поляков Ю.Н. Внимание транспорт. - М.: Транспорт, 2000. - 184 с.

8. Сервис на транспорте: Учебное пособие. Под ред. В.М. Николашина. - М.: Академия, 2003. - 272 с.

9. Транспортная логистика: Учебник для транспортных вузов/ Под ред. Л.Б. Миротина. - М.: Изд-во "Экзамен", 2002. - 512 с.

10. Экономика автомобильного транспорта: Учебное пособие. Под ред. Г. А. Кононовой. - М.: Академия, 2005. - 320 с.

ТЕПЛОВА Т.В.

ТАБЛИЦЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ГИБКОСТИ И МАТРИЦЫ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ В РАЗРАБОТКЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРОГРАММЫ КОМПАНИИ

Выбор стоимостных принципов управления компанией и реализация в их рамках инвестиционной деятельности требуют от менеджеров существенных корректировок в аналитической работе и в поддерживающих управленческих процедурах. Один из сложных новых инструментов аналитики - реальные опционы- с трудом завоевывают внимание практиков. Одна из причин - сложность математического аппарата расчета опционной стоимости проекта и отсутствие прямых рекомендаций по принятию решений. Применение таблиц управленческой гибкости и построение матриц выбора для разных этапов жизненного цикла проекта позволяют приблизить теоретические наработки к практике инвестиционной деятельности компании.

Декларируемый многими российскими компаниями переход к стоимостным принципам управления требует определенных новаций в принятии решений. Так как стоимостная концепция управления ориентирует компанию на долгосрочное устойчивое развитие, то в первую очередь внимание менеджеров акцентируется на инвестиционной деятельности - насколько отбор инвестиционных предложений и формирование программы инвестиций соответствует стоимостным принципам. Часто менеджмент компаний находится в заблуждении, что достаточно объявить в качестве финансовой цели наращение стоимости, выстроить оценку инвестиционных предложений в стоимостных критериях (через методы NPV и IRR), как это автоматически переведет компанию на новый уровень финансового управления.

В действительности, реализация стоимостного управления в инвестиционной деятельности компании требует существенных изменений как в финансовой аналитике? так и в управленческой системе. Две основные характеристики могут отличать инвестиционную деятельность компании в рамках стоимостного управления (VBI - Value Based Investment) от традиционного инвестирования "от достигнутого":

1. Выявление инвестиционных приоритетов и отбор проектов в инвестиционную программу в соответствии со стратегическими целями компании и с факторами создания стоимости,

2. Построение управленческой системы, позволяющей наращивать стоимость компании за счет интеграции инвестиционных и финансовых решений, финансового и интеллектуального капитала. В минимальном наборе управленческая система должна включать 1) процессы (формирования проектов "сверху вниз" и отбора предложений низовых уровней, мониторинга инвестиционных затрат и выгод по проектам), 2) организационную структуру (например, матричного вида с выделением центра финансовой ответственности "Инвестиции"), 3) технологии (например, модели отбора экономически эффективных отдельных проектов и их портфеля с учетом уровней неопределенности), 4) постановку автоматизации (с банком данных входных параметров инвестирования, программных продуктов анализа и контроля), 5) мониторинг компетенций персонала и топ-менеджмента и построение программ повышения квалификации (ротации, замены персонала) с учетом выбираемых инвестиционных стратегий.

Большие сложности у компаний вызывает постановка инвестиционной аналитики по факторам создания стоимости. В первую очередь это связано с тем, что долгосрочный устойчивый рост стоимости связан зачастую не с текущими направлениями деятельности (через ремонт, замену устаревшей техники и модернизацию технологий), а с новыми продуктами и формированием новых потребностей. Сложность анализа таких проектов связана с тем, что денежные потоки по годам часто высоко волатильны и нет возможности выстроить один-два сценария развития с высокой степенью вероятности. Соответственно, не всегда такие проекты могут анализироваться в рамках традиционных моделей дисконтированных денежных потоков (DCF техники) через оценку NPV или ожидаемых значений NPV по сценариям, "деревьям событий".

Кроме того, стратегические возможности проектов и дополнительная стоимость (сверх оцениваемой в рамках DCF анализа) часто могут быть реализованы через управленческую гибкость, т.е. через

способность менеджмента адекватно реагировать на изменения внешней среды и подстраивать ход реализации проекта под выгодные внешние изменения. Приемлемым инструментом анализа проектов с высокой степенью неопределенности внешней среды и активной позицией менеджмента могут стать опционные модели. Оценка проектов в рамках концепции реальных опционов (real options valuation, ROV) - это новое направление в инвестиционной аналитике, в котором оценка фундаментальной стоимости, разработанная применительно к финансовому активу - опциону, применяется для оценки комплекса реальных (материальных и нематериальных) активов.

Еще в начале 70-х годов была предложена модель оценки финансовых опционов (модель Блэка & Шоулза, 1973), за которую авторы получили впоследствии Нобелевскую премию по экономике. С этого периода времени масштабы операций с опционами на мировых рынках достигли значительных объемов. Хотя идея использования опционного подхода в инвестиционных решениях компаний была сформулирована еще в 1977г С. Майерсом (термин "реальные опционы" появился в 1984 году), который заметил, что рискованность инвестиционных проектов, т.е. существование различных исходов в реализации принятых ранее решений, может иметь положительное влияние на оценку проекта (когда менеджмент может корректировать траекторию развития проекта), до сих пор сохраняются споры о корректности использования опционных моделей в оценке проектов.Гибкость, которой в той или иной степени обладают инвестиции в реальный сектор (возможность переориентироваться на другую продукцию, выйти из проекта, расширить бизнес и т.п.) фактически предоставляет инвесторам опционы, используя которые, они могут в будущем ограничить воздействие негативных факторов (например, падения спроса) или же усилить воздействие позитивных (например, в условиях роста цен на продукцию инициировать увеличение объема через дополнительные инвестиции).

Под управленческой гибкостью понимается возможность менеджеров влиять на будущие денежные потоки, исходя из меняющихся внешних и внутренних факторов функционирования компании, в зависимости от постоянно поступающей новой информации. Управленческая гибкость характеризует потенциальные управленческие возможности корректировки ранее намеченного плана реализации инвестиционного, финансового или коммерческого решения.

В практике инвестиционного анализа наметились два взгляда на учет управленческой гибкости. Первый подход связан с признанием всеобъемлющего присутствия управленческого воздействия на потоки проекта. Так как практически любое инвестиционное предложение допускает многовариантность реализации и возможность корректировки планов, то специально оценивать эту гибкость и встраивать в анализ смысла нет. Инвестиционный анализ следует разбить на два этапа: количественный и качественный. Количественный анализ строится на стандартной конструкции DCF. А на этапе качественного рассмотрения во внимание принимаются специфические факторы влияния на проект: вводится множественность целевых установок, наличие управленческой гибкости, социальная значимость, психологические аспекты принятия решений и т.п.

Второй подход к инвестиционному анализу базируется на возможности и необходимости получения количественной оценки управленческой гибкости. В рамках этого подхода и развиваются модели реальных опционов (простых, сложных) при анализе проектов. Два важных приложения следуют из реализации второго подхода. 1) Возможность интегрированной или динамичной оценки проекта как с учетом ранее зафиксированной траектории реализации, так и с оценкой возможности адаптации к изменяющимся внешним условиям. Для ранжирования стратегических альтернатив компании, когда принципиально важно учесть внешние влияния, такая количественная оценка может стать значимой. 2) Оценка максимальных затрат, допустимых для создания барьеров. Так как удержание конкурентных преимуществ и возможность создания новых связаны с различными барьерами рынка (патенты, лицензии, административный ресурс, инвестиции в НИОКР, долгосрочные контракты, ограничивающие оперативное реагирование), то оценка экономической эффективности их создания является отдельной важной задачей. Так как барьеры в ряде случаев создаются в рамках государственной политики (например, передача прав на разработку месторождений по продаваемым на аукционах лицензиям или по заключенным контрактам), то оценка этих прав также становится важным элементом построения финансовых инструментов влияния.

При всех ограничениях в количественных оценках, концепция реальных опционов позволяет инвестору учесть тот факт, что менеджеры проекта в результате непрерывного мониторинга экономической конъюнктуры имеют возможность оперативно реагировать на ее изменения и принимать решения, необходимые для повышения экономической эффективности проекта. Принятие на вооружение опционных принципов означает учет в оценке инвестиционной альтернативы (проекта) двух

составляющих, как показано на схеме:

Полная оценка альтернативной инвестиции = Статичная оценка по заданной траектории реализации + Оценка перспектив изменения хода событий и использования их = Статичная стоимость + опционная стоимость.

Статичная оценка - это оценка проекта при жестком следовании по заданным параметрам, оцененным на текущий момент времени

Опционная стоимость (ROV) - оценка возможности влиять на ход событий, подстраиваться под изменяющиеся условия с целью максимизации выгод инвестирования

Подчеркивая значимость управленческой гибкости в анализе проектов, следует четко понимать, создает ли проект возможности для маневра менеджерам. Чем более нестабильны внешние факторы, определяющие проект, и чем больше рычагов влияния у менеджеров (которые должны быть подкреплены как внешними барьерами, так и выстроенной внутренней управленческой системой), тем больше будет вклад управленческой гибкости в итоговую оценку проекта.

Хотя алгоритмы, позволяющие количественно оценить реальные опционы предложены достаточно давно практическое использование их не является широким. Таблицы 1 и 2 показывают, что не более 27% из рассмотренных 392 компаний использовали те или иных наработки концепции реальных опционов. Причем, интерес был больше со стороны крупных компаний, активно использующих другие направления создания стоимости (например, финансовый рычаг), с большой долей собственности у менеджеров. Это эмпирическое исследование хорошо подчеркивает проблемные места в применении опционных методов. Так как алгоритмы оценки опционного вклада достаточно сложны в применении и не очевидны для понимания, то компаниям с наемным менеджментом и распыленным составом собственников-неспециалистов трудно будет их встроить в аналитические процедуры сопоставлений инвестиционных предложений и утверждения по ним программы инвестирования. В тоже время, именно для крупных компаний с большим числом проектов и доступными денежными средствами (в выборке высока значимость опционных методов для компаний не платящих дивиденды) актуальна задача корректного отбора проектов в программу.

Таблица 1 Ранжирование методов оценки инвестиционных предложений по различным факторам. Эмпирическое исследование J.R. Graham, Campbell R. Harvey (The Theory and Practice of Corporate Finance. Evidence from the Fields), JFE, 2001, 60
опрос 392 CFO американских компаний. Рассмотрение вопроса, как часто используется тот или иной метод при анализе проектов инвестирования или при покупке компании

		% использ. всегда или почти всегда	Ранг значимости (0 – никогда 4 – всегда)	Значимость размера		Финансовый рычаг	
			Средний	малые	крупные	низкий	высокий
1	IRR	75.6	3.09	2.87	3.41	2.85	3.36
2	NPV	74.93	3.08	2.83	3.42	2.84	3.39
3	Срок окупаемости	56.7	2.53	2.72	2.25	2.58	2.46
4	Дисконтир. Срок окупаемости	29.45	1.56	1.58	1.55	1.49	1.64
6	Бухгалтерская доходность (ARR)	20.3	1.34	1.41	1.25	1.34	1.32
8	APV	10.78	0.85	0.93	0.72	0.87	0.8
7	Индекс рентабельности	11.87	0.83	0.88	0.75	0.74	0.74
5	Реальные опционы	26.6	1.47	1.4	1.47	1.5	1.41

Таблица 2 (продолжение)

	Методы отбора проектов	Дивидендная политика		Доля собственности у менеджеров		Степень открытости	
		Платят дивиденды	Нет дивиден-дов	низкая	высокая	Публичные	Не публичные
1	IRR	3.43	2.68	3.34	2.85	3.27	2.77
2	NPV	3.35	2.76	3.35	2.77	3.24	2.78
3	Срок окупаемости	2.46	2.63	2.39	2.7	2.45	2.67
4	Дисконтир. Срок окупаемости	1.54	1.62	1.49	1.76	1.56	1.6
6	Бухгалтерская доходность (ARR)	1.4	1.27	1.3	1.44	1.3	1.43
8	APV	0.8	0.91	0.79	0.99	0.83	0.9
7	Индекс рентабельности	0.81	0.83	0.81	0.98	0.76	1
5	Реальные опционы	1.37	1.52	1.4	1.52	1.4	1.59

В другом исследовании 2000 года [5], проведенном компанией Bain& Co с большей выборкой (451 руководитель компании по более чем 30 отраслей экономики) отмечено применение 25 техник отбора инвестиционных предложений. Только 9% опрошенных применяли реальные опционы. 32% участников опроса никогда не встраивали опционные принципы в свой анализ. Исследование 2002 года P.A. Ryan [5] из Университета Колорадо по 205 CFO из списка Fortune 1000 показало применение реальных опционов у 11,4% опрошенных, при том что учет факторов риска и неопределенности играл большую роль в аналитике (например, 85% применяли анализ чувствительности и 66,8% - сценарный анализ). Метод NPV применялся в 96% компаний.

Одной из существенных проблем встраивания моделей реальных опционов в аналитику компаний является сложность в понимании алгоритма оценки, переносимого из моделей, разработанных для финансовых опционов, например, сложность расчета и интерпретации результатов по модели Блэка&-Шоулза. Для практической аналитики предлагаются новые инструменты, позволяющие существенно облегчить расчеты и наглядно выявить опционные преимущества проектов. Такими инструментами могут стать таблица управленческой гибкости и матрица выбора.

Так как новые управленческие возможности по проекту (отложить инвестиции, заморозить проект, выбрать другой продукт, расширить масштаб и т.п.) появляются в зависимости от этапа жизненного цикла проекта, то рекомендуется для каждого этапа жизненного цикла рассмотреть на качественном уровне наиболее существенные опционы, затем описать эти опционы в параметрах таблицы управленческой гибкости и наглядно отметить на матрице выбора для соответствующего этапа жизненного цикла. Переход к новому этапу будет означать построение новой матрицы и рассмотрение вновь появляющихся опционов.

Традиционно выделяют: 1) прединвестиционный этап, когда проходит анализ выгод проекта, 2) инвестиционный этап, на котором осуществляются инвестиционные затраты, 3) операционный или эксплуатационный этап, когда по проекту поступают денежные потоки и 4) завершающий (заключительный) этап, когда поступлений начинает не хватать для покрытия текущих издержек и компания выходит из проекта.

На стыке прединвестиционного и инвестиционного этапа возникает опцион на выбор времени начала инвестирования, иначе называемый опционом выжидания. Покажем, как на этом этапе может быть построена матрица управленческой гибкости, позволяющая с учетом операционной и управленческой составляющих стоимости отобрать экономически эффективные инвестиционные предложения.

Первым шагом в построении таблицы и матрицы управленческой гибкости является выделение в опционе выжидания источников создания стоимости (конкурентных преимуществ для компании).

Опционные возможности, позволяющие нарастить стоимость на разных этапах показаны на рисунке 1:

Опцион на выжидание имеет два источника создания стоимости, что приводит при его наличии по проекту к следующему соотношению: (NPV*> NPV0), где NPV0 - оценка проекта при отсутствии опциона на выжидание, т.е. при необходимости немедленного инвестирования из-за отсутствия барьеров, защищающих конкурентные преимущества компании. NPV* - оценка аналогичного проекта при наличии опциона на выжидание.

1)Первый источник создания стоимости связан с влиянием временной стоимости денег на инвестиционные потоки. В случае с более поздним началом инвестирования при прочих равных условиях оценка проекта будет больше по сравнению с ситуацией немедленного инвестирования (в момент t=0). Чем больше стоимость денег на рынке, тем больше будет эффект отложенного инвестирования.

2)По прошествии времени условия реализации проекта могут измениться и, как результат, изменится приведенная оценка (PVCF) денежных потоков по проекту. Если приведенная оценка окажется меньше, чем прогнозируемые по проекту инвестиционные затраты, то гибкий инвестор/менеджер откажется от этого варианта т.е. не исполнит опцион. В случае превышения PVCF над инвестиционными затратами, эта разница будет больше, чем при немедленном инвестировании, т.к. отдельные факторы неопределенности перейдут к разряд планируемых параметров с гарантированной оценкой, что приведет к росту приведенной общей оценки.

Соответственно выделенным факторам стоимости можно дополнить стандартные показатели отбора проектов (показатель наращения стоимости- NPV или относительного наращения, как индекс рентабельности: PI) двумя новыми параметрами, которые сформируют таблицу и матрицу.

Параметрами таблицы и соответственно осями матрицы для простого опциона выжидания могут быть следующие индикаторы по проекту: 1) модифицированный индекс рентабельности, который отражает выгоды отсрочки, связанные с временной стоимостью денег и 2) уровень общего риска доходности проекта, позволяющий диагностировать гибкость. Чем выше волатильность фактора неопределенности по проекту, тем больше возможностей реализовать управленческую гибкость.

Обозначим приведенную оценку чистых поступлений по проекту через PVCF = V, а приведенную оценку инвестиционных затрат по проекту на момент t=0 (момент немедленного инвестирования для проекта без опциона выжидания) через PVC. Ставкой приведения инвестиционных оттоков, как правило, выступает требуемая доходность по заемному капиталу компании, отражающая риски недостаточности средств для выполнения бюджета капитальных вложений. Для проекта с опционом выжидания оценка инвестиционных затрат будет меньше на величину выгод с учетом времени отсрочки. Обозначив время отсрочки через T, скорректированная величина инвестиционных затрат составит X = PVC/ $(1+kf)^T$. Следует обратить внимание, что так как отсрочка инвестирования является сознательным выбором менеджера, то ставкой приведения в этом случае выступает безрисковая доходность на рынке.

Индекс рентабельности с учетом опционной выгоды по составляющей временной стоимости

денег примет модифицированный вид: MPI = PVCF/X = V/X. Критерий отбора эффективных проектов сохраняется: если приведенная оценка чистых поступлений превышает оценку инвестиционных затрат (т.е. MPI>1), то проект эффективен. Таким образом, в матрице управленческой гибкости по оси "качества" проекта может быть введена первая линия отсечения, равная единице.

MPI как текущая оценка актива, деленная на приведенную оценку цены исполнения в непрерывном времени, примет вид:

$$MPI = \frac{V}{PVCxExp^{-kfxT}}$$

Второй параметр, определяющий качество проекта - волатильность доходности, скорректированная на время жизни опциона (time-adjusted volatility, TAV). Традиционно, общий риск выражается через показатели дисперсии (доходности или денежного потока) или стандартного отклонения (в этом случае получаем оценку в тех же единицах измерения, которые показывают выгоды проекта, например в доходности). Чем больше оценка риска, тем потенциально выше возможности гибкого поведения по проекту и выше опционная стоимость (ROV). Для табличного параметра и матрицы выбора модификацией стандартного показателя риска является введение поправки на время ожидания. Чем больше время исполнения опциона, тем ценнее он для инвестора. Поправка может быть введена домножением риска на время до исполнения. Итоговый показатель гибкости проекта примет вид (σ^2 x T) $^{0.5}$или (σ) x (T) $^{0.5}$, где T - время жизни опциона. Например, при сроке исполнения опциона 3 месяца, T = 0,25 и трехмесячная волатильность может быть выражена как $0{,}25*\sigma^2$. Тогда для оценки волатильности в тех же единицах, что и результат анализа по акции или проекту, т.е. в терминах доходности, на трехмесячном отрезке стандартное отклонение примет вид: $\sigma x\sqrt{T}$.

Для построения линии отсечения "хороших" проектов от "плохих" на матрице выбора используется критерий нулевого значения NPV, что соответствует положению при MPI=1 (см рисунок 2). Для случая с kf=0 эта линия параллельна оси гибкости и проходит через значение MPI=1. Однако, с ростом kf линия смещается, как показано на рисунке 2. Введение линий, отделяющих низкий (со стандартным отклонением меньше 15%), средний (стандартное отклонение в диапазоне 16%-45%) и высокий (стандартное отклонение доходности больше 46%) риски проекта, позволяет выделить зоны реагирования. Вертикальные линии матрицы управленческой гибкости могут быть проведены по точкам: 0,15 и 0,6 на оси гибкости проекта. Характеристикой проекта в зоне 1 является наличие экономической эффективности, но отсутствие опциона на отсрочку. Рекомендацией может стать включение проекта в инвестиционную программу текущего года. Для зоны 2 проекты характеризуются также хорошей экономической эффективностью и обладают средней гибкостью. При достаточности ресурсов эти проекты могут быть включены в программу текущего года, при лимитированности капитала - отложены в банк перспективных проектов. Проекты зоны три должны быть отложены на 1-2 года до получения дополнительной информации и выявления динамики движения проекта по зонам матрицы в последующие годы. Возможные движения - в зоны 1-2 или в 5-6. Попадание в зоны 5-6 означает отбраковку проектов. Проекты с зоне 6 должны быть отклонены. Проекты в зоне 5 могут стать привлекательными через некоторое время и окончательное решение по ним должно быть отложено. Временно проекты переходят в банк проектов "второго сорта". Интересно положение проектов, попадающих в зону 4. Это проекты с отрицательным значением NPV, которое может быть скорректировано во времени в связи с большой изменчивостью факторов, определяющих развитие проекта. Менеджерам следует отложить инвестиции в этот проект и вернуться к его анализу через некоторое время (например, через год или два), когда экономическая эффективность проекта станет очевидной.

Вводя крайние оси матрицы в соответствии с параметрами оценки, представленных проектов на рассмотрение: максимальное и минимальное значения модифицированного индекса рентабельности и показателя гибкости, получаем матрицу управленческой гибкости в форме, доступной для проведения отбора проектов в инвестиционную программу будущего года и в банк проектов. Проекты зоны 1-2 - попадают в инвестиционную программу будущего года. Проекты зоны 6 отклоняются. Проекты зоны 3,4, 5 - откладываются в банк проектов с последующим повторным рассмотрением.

Так как проекты могут характеризоваться сложными опционами, например, вложенными, когда отсрочка инвестирования может привести к рекомендации увеличить масштабы проекта, что сопровождается увеличением инвестиционных затрат, то такие дополнительные выгоды проекта могут быть

отражены в матрице через изменение площади круга, показывающее возможное увеличение стоимости проекта за счет опциона на расширение.

Рисунок 2

Чем больше PVCF расширенного проекта по сравнению с исходным, тем больше площадь круга, диагностирующего проект на матрице. Однако, для такого представления важна количественная оценка опциона. Таблица управленческой гибкости проекта позволит решить эту задачу оперативно. Исходным пунктом в построении таблицы является классическая формула Блэка&Шоулза (1973) для оценки европейского колл опциона на акцию с текущей ценой S:

$$C = SxN\left(d1\right) - XxE^{-kfxT}N\left(d2\right)$$

$$d1 = \frac{\ln\left(S/X\right) + \left(kf + 0{,}5\sigma^2\right)T}{\sigma\sqrt{T}}$$

$$d2 = d1 - \sigma\sqrt{T}$$

Где C - оценка опциона, S - сегодняшняя цена акции, X- цена исполнения (зафиксированная цена акции на момент T), T- время до исполнения, kf - безрисковая ставка процента на рынке. Вводя аналогии между оценкой опциона на акцию как финансовый актив и оценкой гибкости проекта, аналогичная формула может быть применена для оценки перспективной стоимости проекта (т.е. стоимости, создаваемой гибкостью). Аналогом текущей цены акции S будет приведенная оценка выгод инвестирования (например, оценка на текущий момент прогнозных денежных потоков - PVCF), обозначаемую через V. Для построения таблицы и возможности ранжирования проектов на матрице выбора введем как и в [1] новое выражение оценки права на гибкость - в относительном, а не абсолютном выражении, т.е. как соотношение между потенциальной стоимостью проекта и его текущей статичной стоимостью. Обозначим относительную ценность опциона как CVR (Call-Value Ratio) и будем рассчитывать как C/V. Для получения компактного выражения CVR, проведем ряд преобразований формулы Блэка&Шоулза [1]:

1) разделим обе части выражения для колл опциона на V и получим:

$$CVR = \frac{VN\left(d1\right)}{V} - \frac{XxExp^{-kfxT}N\left(d2\right)}{V}$$

2) Учитывая, что отношение приведенной оценки денежных потоков к скорректированным на период действия опциона инвестиционным затратам отражает модифицированный индекс рентабельности (MPI), получаем следующее выражение для CVR:

$$CVR = VN\left(d1\right) - \frac{N\left(d2\right)}{MPI}$$

3) Так как $\frac{V}{X} = MPIxE^{-kfxT}$

Для d1 получаем следующее выражение через модицифированный индекс рентабельности и оценку потенциальной волатильности:

$$d1 = \frac{\ln\left(MPIxE^{-kfT}\right) + \left(kf + 0,5\sigma^2\right)T}{\sigma\sqrt{T}} = \frac{\ln\left(MPI\right)x\ln\left(E^{-kfT}\right) + kfT + 0,5\sigma^2 T}{TAV} = \frac{\ln\left(MPI\right) + 0,5\sigma^2 T}{TAV}$$

$$d1 = \frac{\ln\left(MPI\right) + 0,5\left(TAV\right)^2}{TAV}$$

$$d2 = \frac{\ln\left(MPI\right) + 0,5\left(TAV\right)^2}{TAV}$$

Проделанные преобразования позволяют выразить относительную оценку управленческой гибкости (значение коэффициента "потенциальная стоимость/текущая стоимость") через два параметра проекта, характеризующих "качество" денежных потоков и потенциал гибкости: (MPI, TAV). Следовательно, экспресс оценка CVR может быть реализована табличным способом. Осями таблицы станут значения MPI и TAV.

Пример использования таблицы для финансового опциона:

Рассмотрим оценку опциона на акции ЛУКОЙЛа. Текущая цена акции $40. Волатильность доходности акций оценена в 63% (стандартное отклонение годовой доходности). Безрисковая ставка на рынке 8%. Оценка колл опциона на акцию с ценой исполнения $48 и сроком один год и три месяца при предположении об отсутствии дивидендных выплат будет рассчитываться по следующему алгоритму:

T=1,25

$$MPI_{div} = \frac{40}{48xExp^{-0.08x1.25}} = 0.92$$

$$TAV = 0.63x\sqrt{1.25} = 0.7$$

Коэффициент "перспективная стоимость/текущая стоимость", определяемый по таблице CVR = 0.244

Оценка колл опциона = C=0.244x40=9.76

Учет более сложных моментов обращения акций и реализации проекта в период действия опциона приводит к определенным модификациям базовых параметров таблицы (прежде всего MPI). Приведенные выше рассуждения и расчеты подходили для случая отсутствия временного лага между началом инвестирования и моментом получения денежного потока (предполагалось, что инвестирование мгновенно порождает отдачу, т.е. отсутствует инвестиционный этап проекта). Такое предположение допустимо для финансовых активов, однако, должно быть пересмотрено для реальных. Еще одно упрощение, которое сделано ранее - не учет потенциальных потерь денежных поступлений от замораживания проекта, т.е. не отражение упущенной выгоды при отказе от текущего инвестирования и последующего получения денежных потоков.

Откладывая инвестиционный проект с надеждой в будущем получить более высокие денежные потоки, компания теряет текущие, пусть не высокие, денежные поступления. Кроме того, наличие инвестиционного этапа в проекте, также приводит к отсрочке денежных поступлений и уменьшает их текущую оценку. Более корректный расчет V должен иметь вид: $V = Vf/(1+r)^n$, где n - период инвестиционного этапа проекта т.е. временной лаг между началом инвестиционных затрат и первыми поступлениями денег по проекту. Vf - оценка денежных потоков на момент начала их поступлений, V - оценка денежных потоков на момент начала проекта (момент начала инвестирования). r - ставка потенциальных потерь.

Между потенциальными чистыми денежными поступлениями (CF) каждого года проекта и дивидендами по акциям можно провести аналогию. Выплата дивидендов будет снижать оценку опциона. Аналогично, чем выше упускаемая выгода при отказе от реализации проекта, тем менее ценно право отсрочки инвестирования. Допуская такую аналогию, можно использовать формулу оценки опциона колл по акции с дивидендными выплатами за период жизни опциона для построения параметров таблицы управленческой гибкости. Новые параметры таблицы показаны ниже:

Введение аналогий между колл опционом по акциям с дивидендными выплатами и проектом с опционом выжидания при учете потенциальных потерь текущих денежных поступлений	
Колл опцион на акцию	Опцион выжидания (отсрочки инвестирования)
Дивидендная доходность = r = дивиденд за время жизни опциона/цена акции на момент t=0	Ежегодная упущенная выгода как доля от приведенной оценки всех денежных потоков = r = чистый денежный поток следующего периода /приведенная оценка всех денежных потоков = $OCF_{t+1}/PVCF$ r_t = (1/ оставшийся срок жизни опциона) при условии, что денежные потоки равномерно распределяются во времени. Упущенная выгода с каждым годом возрастает.
$C = SxExp^{-rT}N(d1) - XxExp^{-\delta rT}N(d2)$	$C = VxExp^{-rT}N(d1) - XxExp^{-\delta rT}N(d2)$
	Опционные параметры проекта: $MPI_{div} = \frac{VxExp^{-rT}}{XxExp^{-\delta rT}}$ TAV не меняется
Пример по акциям ЛУКОЙЛ: Текущая цена акции $40. Волатильность доходности 63% (стандартное отклонение годовой доходности). Безрисковая ставка на рынке 8%. Оценка колл опциона на акцию с ценой исполнения $58 и T=1,25 года при наличии ежегодных дивидендов по акции с доходностью 3% рассчитывается по следующему алгоритму: T=1.25 $MPI_{div} = \frac{40xExp^{-0.03x1.25}}{48xExp^{-0.08x1.25}} = 0.887$ TAV=0.7 (значение не меняется) Коэффициент «перспективная стоимость/текущая стоимость» (табличное значение) = 0.2315 Оценка колл опциона = $C = 0.2315x40xE^{-0.03x1.25} = 8.92$	Пример М. Бреннана и Е. Шварца оценки золотоносного рудника [2] Рассматривается золотоносный рудник с оцененными запасами в 1 млн. унций и добывающей мощностью 50 тысяч унций золота в год. Ожидается, что цены на золото растут ежегодно на 3%. Фирма владеет правами на этот рудник на 20 лет. Издержки на открытие рудника и началом добычи (издержки разработки) равны 10 млн. дол., а средние производственные издержки равны порядка 250 дол. на унцию. Ожидается рост операционных издержек 5% в год. Стандартное отклонение цены золота 20% и предполагается не будет меняться. Текущая цена золота 375 дол. за унцию. Безрисковая доходность равна 9%. Входные параметры модели следующие: Оценка базового актива = PV ожидаемой выручки от продажи золота при добыче 50 тыс. унций в год = 50 т x 375 x (1- 1.03^{20} / 1.09^{20})/ (0.09 - 0.03) = 211.79 млн. дол. Цена исполнения = издержки по открытию рудника + приведенная оценка издержек по операционной деятельности = 10 млн. + 50 тыс x 250 (1 - 1.05^{20} / 1.09^{20})/ (0.09 - 0.05) = 10 + 164. 55 = 174.55 млн. дол. Традиционная статичная оценка проекта разработки рудника: NPV= 211.79 - 174.55 = 37.24 млн. дол. Опционные характеристики проекта: Дисперсия (натуральный логарифм изменения цены золота) = 0.04 (станд отклонение = 20%) Время до исполнения опциона = 20 лет Безрисковая ставка = 9% Аналог дивидендной доходности = 1/20 = 5% (потери операционного дохода для каждого года задержки добычи) TAV=0,9 MPIdiv = 2,7 CVR = 0,664 (табличное значение) Оценка проекта (месторождения) как колл опциона = C = 0,664x 211.79 x $E^{-0.05x20}$ = = 0,664x77,9 = 51,72 (млн. дол)

На эксплуатационной стадии реализации проекта, связанного с переработкой (например, переработка газа или нефти) часто большую ценность имеет опцион переключения, т.е. возможность выбора конечного продукта (например, изменение в итоговой выручке доли переработки). Проекты покупки перерабатывающих мощностей или заключение контрактов "давальческого сырья" должны учитывать опцион на переключение. Интересный пример реализации стратегии максимизации прибыли через давальческие контракты по газу демонстрирует американское подразделение нидерландско-британской холдинговой компании Royal Dutch/Shell. Подразделения работают с правом поставки газа электростанциям на давальческой основе, т.е. поставщик имеет право арендовать электростанцию с правом оптовой продажи электроэнергии, произведенной из этого газа. Исполнение этих ежегодных опционов приносит выгоду Shell, когда цены на электроэнергию превышают издержки на ее производство (одной из статей издержек выступает природный газ). Выигрыш образуется за счет разницы между стоимостью газа и стоимостью выработанного из него электричества. Однако, если цена на газ превышает цену на электроэнергию в текущий момент времени (а такие периоды неоднократно наблюдались на рынке США), то Shell не исполняет опцион и большую выгоду получает от продажи газа. Потери в данном случае - комиссионные за право выбора (т.е. цена опциона).

Не на всех рынках компании могут реализовать политику давальческих отношений. Чтобы получать выгоду через выбор конечного продукта ряд компаний вынуждены строить вертикально-ин-

тегрированные цепочки. Так, итальянская нефтегазовая компания ENI с 2000 по 2002 годы скупила 100% пакет газораспределительной компании Italgas Spa рассматривая в качестве главной цели инвестирования возможность осуществления перекрестной продажи газа и электричества.

Рассмотрим аналогии между финансовыми и реальными активами по таким инвестициям и покажем алгоритм оценки таких проектов через таблицу управленческой гибкости.

Пусть первоначально проект предполагал выпуск продукции по цене S1, объемом Q1 с доходностью на вложенный капитал r1. Проект может допускать возможность перехода на выпуск альтернативного продукта со следующими характеристиками цены, объема и доходности: S2, Q2, r2. Потенциал гибкости должен учитывать 1) волатильность доходности по двум продуктам, и 2) корреляцию между ними. Так как изменение выпуска имеет смысл при существовании различий в цене двух продуктов, то цена опциона будет зависеть от волатильности соотношений цен. Волатильность соотношения S1/S2 может быть выражена через оценку риска по формуле портфеля с равными весами с введением стандартных отклонений доходности по двум проектам(σ 1 иσ 2) и коэффициента корреляции между ними ρ :

$$\sqrt{\sigma 1^2 + \sigma 2^2 - 2\rho\sigma 1\sigma 2}$$

Индекс рентабельности равен отношению приведенной оценки по первому продукту (активу) ко второму, где ставкой приведения выступает годовая упущенная выгода (как аналог дивидендной доходности).

Введение аналогий между опционом на переключение по акциям с дивидендными выплатами и проектом, допускающим замену одного продукта на другой при учете потенциальных потерь текущих денежных поступлений

Колл опцион на акцию	Опцион выжидания (отсрочки инвестирования)
Дивидендная доходность = r = дивиденд за время жизни опциона/цена акции на момент t=0	Ежегодная упущенная выгода как доля от приведенной оценки всех денежных потоков = r Например, r_t = (1/ оставшийся срок жизни опциона) при условии, что денежные потоки равномерно распределяются во времени.

$$MPI_{exchange} = \frac{Q1xS1xExp^{-r1xT}}{Q2xS2xExp^{-r2xT}} \qquad TAV_{exchange} = \sqrt{T}x\sqrt{\sigma 1^2 + \sigma 2^2 - 2\rho\sigma 1\sigma 2}$$

Значение безрисковой ставки не фигурирует в формуле оценки опциона на переключение, т.к. влияние одинаково по двум активам.

Оценка опциона на переключение может быть найдена из выражения:

произведение табличного значения CVR на $Q1xS1xExp^{-r1xT}$

Пример: компания ставит цель расширения бизнеса через покупку готовой компании-мишени. Выбран вариант не денежной оплаты, а тендерный обмен акций. Пусть текущая цена акции у компании инициатора $50 при стандартном отклонении доходности 42% и дивидендной доходности 2% годовых, а текущая цена компании-мишени $23 за акцию при стандартном отклонении доходности 48% и дивидендной доходности 0,8% годовых. По тендерному предложению акционер компании-мишени получает за каждую свою акцию 0.5 акций инициатора, т.е. получает акцию по цене $25. Тендерный период составляет 9 месяцев. Коэффициент корреляции между двумя ценными бумагами равен 0,34

$$MPI_{exchange} = \frac{0{,}5x50xExp^{-0.02x0.75}}{1x23xExp^{-0.008x0.75}} = 1{,}077$$

TAV = 0,449

CVR = 0,21 по таблице

Стоимость опциона для компании мишени = 0,21 x $\frac{Q1xS1xExp^{-r1xT}}{}$ = 0,21 x 24,62 = 5,17. Таким образом, если акционеры согласятся обменять акции немедленно, то они получат актив, стоимостью 0,5 x 50 = $25. При наличии права обменять в течении 9месяцев ценность актива оставит 23+5,17 = 28,17

Пример: Компания рассматривает проект строительства завода по переработке растительного масла в маргарин. Из 10 гектолитров масла можно получить 1 тонну маргарина. Производственная мощность маргарина 100 тыс. тонн в год. Срок жизни проекта 10 лет. Цена растительного масла сегодня (S2) 1 у.е. за гектолитр. Цена маргарина сегодня 12 у.е. за тонну. Волатильность цены масла 50% в год (стандартное отклонение). Волатильность цены маргарина 40%. Корреляция цен составляет 0.4 За год можно продать маргарина на (100 тыс. тонн)x(12 у.е) = 1200 тыс. у.е., либо продавать масло за 10 тыс. у.е.. Стандартное отклонение для каждого года отношений цен составит $\sqrt{0{,}4^2 + 0{,}5^2 - 2x0{,}4x0{,}5x0{,}4}$ = 0,5 и TAV =0,5

Так как опцион можно реализовать в любой год из 10, начиная с нулевого, то опцион может быть определен для каждого года. Общая оценка опциона по проекту может быть найдена как сумма опционов каждого года.

Год реализации проекта	Оценка опциона по максимальной мощности выпуска маргарина (100 тыс. тонн) в тыс. у.е.
0	200
1	331,09
2	413,56
3	476,11
4	527,61
5	571,78
6	610,59
7	645,24
8	676,55
9	705,07
проект	5 157,61

Таблица управленческой гибкости, позволяющая найти относительную ценность колл опциона (значение CVR)

	Значения MPI для опционов разного вида								
TAV	0,9	0,91	0,92	0,93	0,95	0,98	0,99	1	1,077
0,1	0,0079	0,0097	0,0118	0,0142	0,0199	0,0309	0,0352	0,0399	0,0843
0,15	0,0225	0,0253	0,0283	0,0315	0,0386	0,0507	0,0552	0,0598	0,1003
0,2	0,0399	0,0432	0,0467	0,0504	0,0581	0,0707	0,0751	0,0797	0,1178
0,25	0,0586	0,0622	0,066	0,0699	0,0779	0,0906	0,095	0,0995	0,1358
0,3	0,0779	0,0818	0,0857	0,0897	0,0978	0,1105	0,1149	0,1192	0,1542
0,35	0,0976	0,1015	0,1055	0,1096	0,1178	0,1304	0,1346	0,1389	0,1727
0,4	0,1175	0,1214	0,1255	0,1295	0,1377	0,1501	0,1543	0,1585	0,1912
0,45	0,1374	0,1414	0,1454	0,1494	0,1576	0,1698	0,1739	0,178	0,2097
0,5	0,1573	0,1613	0,1653	0,1693	0,1773	0,1894	0,1934	0,1974	0,2281
0,55	0,1772	0,1812	0,1852	0,1891	0,197	0,2088	0,2128	0,2167	0,2465
0,6	0,1971	0,201	0,2049	0,2088	0,2166	0,2282	0,232	0,2358	0,2648
0,65	0,2168	0,2207	0,2245	0,2284	0,236	0,2473	0,2511	0,2548	0,283
0,7	0,2364	0,2402	0,244	0,2478	0,2553	0,2664	0,27	0,2737	0,301
0,75	0,2559	0,2597	0,2634	0,2671	0,2744	0,2852	0,2888	0,2923	0,319
0,8	0,2752	0,2789	0,2825	0,2862	0,2933	0,3039	0,3074	0,3108	0,3367
0,85	0,2944	0,298	0,3015	0,3051	0,3121	0,3224	0,3258	0,3292	0,3543
0,9	0,3134	0,3169	0,3204	0,3238	0,3307	0,3407	0,344	0,3473	0,3717
0,95	0,3321	0,3356	0,339	0,3423	0,349	0,3588	0,362	0,3652	0,3889
1	0,3507	0,3541	0,3574	0,3607	0,3672	0,3767	0,3798	0,3829	0,4059

Продолжение таблицы

TAV	1,01	1,02	1,03	1,04	1,05	1,06	1,08	1,1
0,1	0,0448	0,0501	0,0556	0,0613	0,0673	0,0734	0,0863	0,0996
0,15	0,0646	0,0695	0,0746	0,0799	0,0852	0,0907	0,102	0,1136
0,2	0,0843	0,0891	0,0939	0,0988	0,1039	0,109	0,1193	0,1299
0,25	0,104	0,1086	0,1133	0,118	0,1228	0,1276	0,1373	0,1472
0,3	0,1237	0,1281	0,1326	0,1372	0,1417	0,1463	0,1556	0,1649
0,35	0,1432	0,1476	0,1519	0,1563	0,1607	0,1651	0,174	0,1829
0,4	0,1627	0,167	0,1712	0,1754	0,1797	0,1839	0,1925	0,201
0,45	0,1821	0,1862	0,1904	0,1945	0,1986	0,2027	0,2109	0,2191
0,5	0,2014	0,2054	0,2094	0,2134	0,2174	0,2214	0,2293	0,2372
0,55	0,2206	0,2245	0,2284	0,2323	0,2361	0,24	0,2477	0,2553
0,6	0,2396	0,2434	0,2472	0,251	0,2548	0,2585	0,2659	0,2733
0,65	0,2585	0,2622	0,2659	0,2696	0,2732	0,2769	0,2841	0,2912
0,7	0,2773	0,2809	0,2845	0,288	0,2916	0,2951	0,3021	0,309
0,75	0,2959	0,2994	0,3029	0,3063	0,3098	0,3132	0,32	0,3267
0,8	0,3143	0,3177	0,3211	0,3244	0,3278	0,3311	0,3377	0,3442
0,85	0,3325	0,3358	0,3391	0,3424	0,3456	0,3489	0,3552	0,3615
0,9	0,3505	0,3538	0,357	0,3601	0,3633	0,3664	0,3726	0,3787
0,95	0,3684	0,3715	0,3746	0,3777	0,3808	0,3838	0,3898	0,3957
1	0,386	0,389	0,3921	0,3951	0,398	0,401	0,4068	0,4125

Безусловно, таблица управленческой гибкости и выстраиваемая на ее базе матрица выбора не учитывают сложные моменты определения параметров опционной модели по инвестиционным проектам. Например, игнорируется множественность и взаимозависимость различных простых опционов в одном проекте, отсутствие единого базового актива (как источника неопределенности), упрощается вопрос оценки дисперсии или стандартного отклонения доходности проекта (например, непостоянство дисперсии), отрицаются возможные скачки в стоимости базового актива (когда фактически речь

должна идти о пуассоновском, а не логнормальном процессе).

Конечно, механическое копирование приемов и методов оценки финансовых активов (построение замещающего портфеля, который в случае реальных опционов оказывается малоликвидным, принцип отсутствия арбитража) на проекты создания реальных активов может привести к ошибочным результатам. Использование упрощающих таблиц и матриц допустимо только при четком понимании наличия управленческой гибкости и принимаемых допущений при переносе параметров опционной модели из области финансовых активов на реальные. Следует отметить, что попытка усложнить модель, заложив большее число связей и стохастических процессов, часто приводит к невозможности протрактовать полученные результаты и дать практические рекомендации отбора для широкого круга менеджеров. Соответственно, сложными становятся мотивационные механизмы поддержки принятой инвестиционной программы.

Рассматривая практическое применение таблицы управленческой гибкости и матрицы выбора следует подчеркнуть полезность их для понимания природы опционных характеристик инвестиционных проектов, осознания ценности управленческой гибкости на разных этапах жизненного цикла компании, что позволяет с учетом факторов создания стоимости формировать инвестиционную программу и проводить текущий мониторинг реализуемых проектов. В сочетании с другими видами анализа, например со стратегическим планированием, эти упрощенные инструменты позволяют сформировать верную стратегию управления проектом по этапам жизненного цикла. Даже при наличии сомнений в полученных количественных оценках опционного вклада, безусловно, положительным моментом является акцент на адаптивный план управления. Этот план подчеркивает: 1) временную непрерывность аналитики, которая не заканчивается с началом инвестиционного этапа в жизни проекта, 2) потребность в междисциплинарном взаимодействии при реализации проекта, когда в аналитике и в принятии решений нужны будут прогнозы финансистов, юристов, технологов, маркетологов, налоговиков. Такое междисциплинарное взаимодействие сделает план управления более жизнеспособным.

В статье показано, что опционные модели в оценке инвестиционных проектов могут стать не только эффективными инструментами анализа, но и наглядными, а при определенных корректировках и достаточно простыми в применении. Безусловно, это полезный вспомогательный инструмент, которым надо умело пользоваться. Таблицы управленческой гибкости и матрицы выбора позволяют приблизить инструментарий реальных опционов к практике управления инвестиционными проектами.

Литература:

1.Arnold T., Nixon T.D., Shockley R.L. Intuitive Black-Scholes Option Pricing with a Simple Table// Journal of Applied Finance, 2003, Spring, V13, № 1

2. Brennan M., J and Schwartz E., S. 1985 Evaluating Natural Resource Investment Journal of Business 58 135-158

3.Luehrman T.A. Investment Opportunities as Real Options: Getting Started on the Numbers// Harvard Business Review, 1998, V76, № 4

4. Luehrman T.A. Strategy as a Portfolio of Real Potions// Harvard Business Review, 1998, V76, №5

5. Teach E. Will Real Options take Root? //CFO. Boston, 2003, 10 (Jul).

ДУДОВА Х. Х., ТЕБУЕВА А. С.

ВНЕДРЕНИЕ ПРИНЦИПОВ МАРКЕТИНГА В ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ УЧРЕЖДЕНИЙ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

Формирование концептуальных подходов к развитию отечественного предпринимательства требует более адекватных реальному времени и особенностям транзитивной экономики маркетинговых решений. В этой связи внедрение философии маркетинга в работу коммерческих и некоммерческих организаций, оказывающих прямое или косвенное влияние на развитие общественного благосостояния, способствует повышению отдачи практически от любого вида деятельности и преследует цель достижения длительного положительного эффекта в системе национального хозяйства.

В полной мере это положение справедливо в отношении высшей школы, особенно в условиях формирующегося рынка образовательных услуг. Именно широкомасштабное распространение философии маркетинга в решении насущных проблем указанной области функционирования предпринимательства может привести к необходимым положительным трансформациям системы взаимоотношений связывающих производителей образовательных услуг и их потребителей, адекватной реакции высшего профессионального образования на потребности рынка труда без значительного увеличения финансирования. В данном случае под философией маркетинга в образовании мы понимаем такой взгляд на процессы, который позволяет наиболее эффективно использовать имеющиеся кадровые и финансовые ресурсы и успешно продвигать созданные продукты (образовательные услуги, учебно-методические пособия, научные исследования, опытно-конструкторские разработки и т. д.) на отечественных и зарубежных рынках.

Необходимость маркетинга возникает по мере того, как отрасль переходит от ситуации "рынок продавца" к ситуации "рынок покупателя", когда наращиваемый объем предложения товаров превосходит доминировавший ранее спрос на них. По нашим оценкам, предложение образовательных услуг за последние несколько лет в России сделало значительный скачок и в настоящее время опережает спрос рынка. Это ведет к тому, что учебные заведения не только начинают конкурировать друг с другом, стремясь привлечь студентов, но и все больше зависеть в финансировании своей деятельности от дифференциации и диверсификации предлагаемых продуктов и услуг. Конкурируют школы и программы, активно ведется борьба за контингент обучаемых, за получение финансовой поддержки государства, зарубежной помощи, грантов, за привлечение на свою сторону спонсоров.

В маркетинге выделяют четыре основные концепции: ориентация на продукт, производство, продажи и потребности потребителя. Для первых трех исторических концепций маркетинга главным в рыночных предложениях были потребности и желания самой организации. В настоящее время учебные заведения основывают свою деятельность на концепции интенсификации коммерческих усилий, или концепции продаж, утверждающей, что потребители не будут покупать товары (в нашем случае - образовательные услуги) если организация не предпримет значительных усилий в сфере сбыта и стимулирования. Сказанное относится не только к негосударственным вузам, широко рекламирующим свою деятельность и осуществляющим гибкое ценообразование, но и к государственным образовательным учреждениям, оказывающим платные услуги и лоббирующим свои интересы перед бюджетом. Очевидно, что такая концепция не может в долгосрочной перспективе являться основой деятельности учебного заведения. На наш взгляд это связано с тем, что данная концепция не учитывает в полной мере интересы всех потребителей образовательных услуг, а только тех, кто их непосредственно оплачивает (государства или студентов). Хотя заинтересованных сторон значительно больше - это и государство (общество), и хозяйствующие субъекты (рынок труда), и личности (студенты и их родители).

Концепция интенсификации коммерческих усилий для товарных рынков уже уходит в прошлое. Все более широко распространяется концепция социально-этичного маркетинга и выделяющегося из него "маркетинга отношений". В развитых странах активно внедряются новые принципы и в образовательной сфере. Маркетинг отношений является одним из новых и перспективных направлений развития маркетинговой науки. Применительно к рынку образовательных услуг использование этой стратегической концепции обусловливается следующим причинами:

- социальной направленностью услуг;
- многогранностью запросов различных потребителей;
- интернационализацией образования;
- повышением роли непосредственных потребителей (личностей) в об-разовательной системе и тенденцией к индивидуализации запросов;
- усилением неценовой конкуренции;
- более широким использованием маркетинга отношений в других сферах экономики;
- особенностью поведения потребителей на рассматриваемом рынке, ролью факторов культурного уровня, образа жизни, личных источников информации при осуществлении выбора и покупки услуг и т.п.

Развитие рынка образовательных услуг, адекватного потребностям формирующейся в стране рыночной экономики, на наш взгляд должно базироваться на следующих принципах, отражающих постепенный переход от рынка продавца (производителей услуг) к рынку покупателя (к учету потребностей конкретных работодателей), то есть к переориентации маркетинговой философии с кон-

цепции интенсификации коммерческих усилий на маркетинг отношений:

- оказание образовательных услуг должно быть приспособлено к общественным нуждам, то есть разработка новых направлений подготовки специалистов, системы учебных планов и программ, учебно-методического обеспечения должна осуществляться в соответствие с требованиями рынка;

- состояние и динамика рынка образовательных услуг по актуальным направлениям подготовки должно соответствовать количеству и качеству востребованных на рынке труда специалистов;

- активное формирование спроса на услуги в сфере высшего профессионального образования.

В рамках предлагаемого маркетингового подхода запросы и нужды потребителя являются определяющими. В связи с этим основные задачи маркетинговой деятельности на рынке образовательных услуг могут быть сформулированы следующим образом:

- прогнозирование состояния и развития рынка труда с целью выявления востребованных на нем образовательных услуг и обоснования необходимости их своевременного обновления;

- оптимизация оказываемых образовательных услуг по критериям объема, качества, структуры по специальностям и т.д.;

- диверсификация структуры и содержания оказываемых образовательных услуг, заключающаяся в многообразии разноуровневых основных и дополнительных образовательных программ;

- разработка политики ценообразования на образовательные услуги;

- развитие рыночных коммуникаций между субъектами данного рынка - работодателями, государством, вузами и учащимися;

- оптимизация процесса продвижения и реализации образовательных услуг.

Таким образом, основным направлением рыночной трансформации высшего образования в рамках маркетинговой системы является максимальная ориентация на потребителей, оперативный учет их требований и потребностей, формирование в стране единого информационного образовательного пространства.

Постановка задачи маркетинговой перестройки управления вузом предполагает необходимость разработки функциональной сферы его маркетинговой деятельности (рис.).

На наш взгляд, перестройка управления вузом на принципах маркетинга предполагает создание специальных административно-управленческих подразделений (например, отдела маркетинговых исследований), которые выполняли бы функций организации и планирования комплекса маркетинговых мероприятий, сбора и обработки маркетинговой информации по факторам внешней и внутренней среды вуза.

Деятельность маркетинговых подразделений вуза не должна ограничиваться только проведением маркетинговых исследований. На основе анализа собранных данных о состоянии внутренней и внешней среды могут составляться прогнозы набора (включая предложения по ценовой и ассортиментной политике вуза), разрабатываться планы маркетинговых мероприятий с детализацией по структурным подразделениям вуза, организовываться внутривузовские маркетинговые информационные системы, повышающие эффективность принятия управленческих решений. Важно, чтобы эти цели и направления превращались в конкретные направления деятельности и имели свои бюджеты. Их выполнение должно быть точкой отсчета для оценки деловой активности руководства вуза.

Маркетинговый подход как неотъемлемый элемент рынка имеет свою специфику в сфере оказания образовательных услуг. Она проявляется в том, что вуз работает одновременно на двух рынках - рынке образовательных услуг и рынке труда. Следовательно, маркетинг образовательных услуг принципиально отличается от маркетинга товаров потребительского рынка тем, что желаемый результат оказания услуг формируется и формулируется одновременно двумя сторонами - исполнителем и получателем. В то время как маркетинг товарного рынка построен на изучении потребностей целевых сегментов, которые составляют основу позиционирования выпускаемой продукции, товаров.

Учет требований обозначенных рынков, тщательное изучение как потенциальных потребителей образовательных услуг, так и ситуации на рынке труда, а затем и разработка соответствующего комплекса маркетинга - позволит увеличить доступность образования для каждого сегмента потребителей и эффективность работы образовательных учреждений высшего профессионального образования.

Состояние рынка труда, безусловно, важнейший фактор, влияющий на рынок образовательных услуг. Однако, исходя из нынешнего состояния образования и особенностей образовательных услуг, при проведении маркетинговой деятельности учебных заведений, по нашему мнению, необходимо учитывать и другие факторы, среди которых выделим следующие:

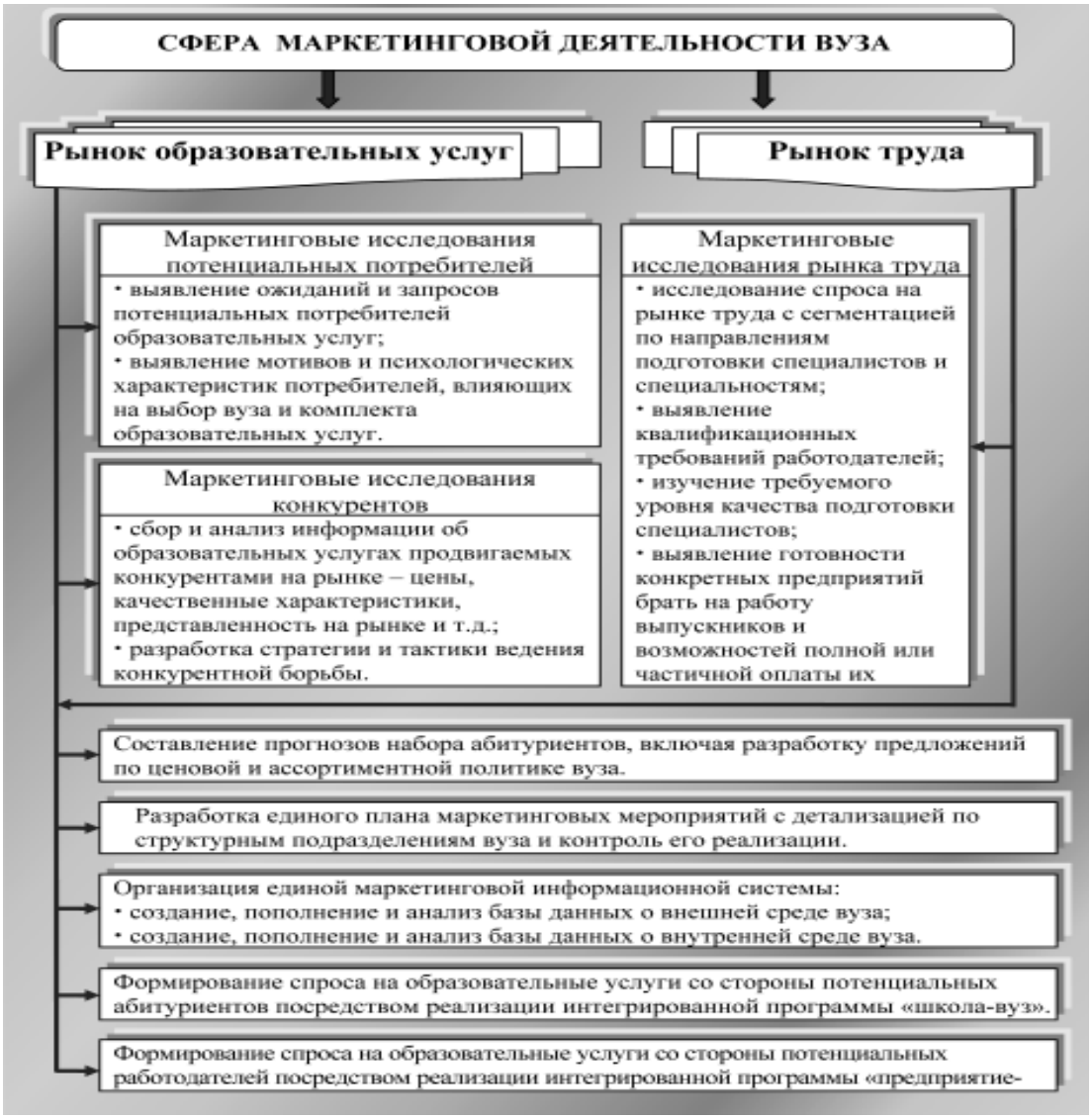

Рис. Функциональная сфера маркетинговой деятельности вуза на рынке образовательных услуг и рынке труда

- длительность и особенности формирования самой потребности в профессиональном образовании;

- длительность оказания образовательных услуг;

- особенности нынешнего состояния экономики, связанные с ее реструктуризацией, формированием нового сектора рынка труда, ориентирующегося на малые фирмы;

- сильное влияние политики государства на состояние образования, в том числе и негосударственного;

- информатизацию общества, при которой человек из пассивного потребителя информации (в том числе образовательной) превращается в активного участника информационных процессов; в результате этого он имеет практически не ограниченную возможность поиска информации и ее оценки.

Конечной целью рассмотренного комплекса маркетинговых мероприятий должно стать: увеличение объемов платного образования, узнаваемость торговой марки вуза, усиление партнерских отношений с внутренней аудиторией, увеличение ее лояльности, расширение дополнительного и биз-

нес-образования, вывод на рынок новых предложений (специальностей и образовательных услуг), усиление "академического пиара", укрепление и расширение регионального и международного сотрудничества и т.д.

ГЕЙКО А.В.

ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ УЧАСТИЯ ГОСУДАРСТВА В ПРОЕКТАХ ПО РАЗВИТИЮ ПРОИЗВОДСТВА

Общепризнанно, что государственная поддержка инновационного (в том числе - венчурного) бизнеса, необходима. Государственное регулирование в форме налоговых льгот, упрощения процедур валютного регулирования и контроля, а также требований к регистрации компаний с венчурным капиталом, несомненно, окажет позитивное влияние на развитие венчурных инвестиций в России. Однако наивно ожидать наплыва венчурных инвесторов, как российских, так и зарубежных сразу по принятии соответствующих нормативных актов.

Актуальность проблемы формирования государственной политики в области корпоративного венчурного инвестирования обусловлена рядом обстоятельств:

- новая государственная экономическая политика должна создавать благоприятный инвестиционный климат за счет реализации экстренных стабилизационных мер;

- венчурные структуры в России должны органически вписываться в общую трансформирующую экономическую систему страны. Их развитие не должно мешать становлению других форм организации капитала;

- механизм формирования корпоративных венчурных структур нуждается в дальнейшем совершенствовании, чтобы способствовать в перспективе созданию оптимальных форм инновационного взаимодействия крупных компаний и малых фирм. Эти структуры могут включать не только производственные предприятия, но также и финансовые структуры, крупные научно-исследовательские фирмы, страховые общества, инвестиционные фонды;

- привлечение средств частных инвесторов сдерживается отсутствием надежной законодательно-правовой базы, обеспечивающей гарантии сохранности и возвратности частных инвестиций;

- источники формирования венчурных инвестиций остаются весьма ограниченными, в основном это собственные финансовые ресурсы предприятий, которые задавлены налогами, а участие бюджета в инвестициях сведено до минимума.

По мнению ряда исследователей [1] особенность государственного регулирования венчурной отрасли по сравнению, скажем, с инвестиционной деятельностью на публичных рынках капитала - в отсутствии какого-либо специфического механизма регулирования. Поскольку инвестиционная деятельность в этом случае носит долгосрочный характер, венчурные инвесторы ждут от государства, прежде всего, стабильности, нормального выполнения возложенных на него функций и отсутствия искусственных барьеров. Под нормальным выполнением возложенных функций понимается разумное законотворчество в области хозяйственного права, минимизации бюрократических процедур, борьба с коррупцией, стабильная экономическая политика и политический курс. При этом государство может участвовать наряду с другими партнерами в создании, в частности, объектов инфраструктуры венчурного рынка.

В качестве характерного примера такого участия можно привести создание так называемых "гибридных" фондов как одной из форм государственной поддержки, с определенной долей бюджетных средств и определенной долей капитала, предоставляемой частным сектором. Конкретным примером может служить стратегия приложения венчурного капитала, принятая в настоящее время венчурным Фондом Самарской области. Государственный венчурный фонд Самарской области создан в 1996г. Учредителями фонда являются Администрация Самарской области и Государственный фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере. За время своей деятельности Фонд привлекал к проектному финансированию бюджетные, внебюджетные и собственные средства на условиях льготного долевого кредитования и лизинга. Основу привлеченных бюджетных средств составили средства Государственного фонда содействия и областного бюджета. Внебюджетные средства складывались из различных источников: от средств стратегических партнеров, полученных по различным грантам, включая иностранные. Собственные денежные средства Фонда (уставной капи-

тал) и доходы от их размещения использовались для обеспечения гарантийных поручительств за субъекты малого предпринимательства, на осуществление инфраструктурных мероприятий (оплата рекламно-выставочной деятельности, включая Internet-рекламу, финансирование обучающих программ по подготовке менеджеров и консультантов в области технологического бизнеса) и поддержка внутренней деятельности Фонда.

Инвестиционная политика Фонда строилась таким образом, чтобы обеспечить развитие наиболее продвинутых в научно-технологическом и экономическом плане малых инновационных предприятий до уровня их устойчивой самостоятельной работы в условиях рынка. Для этого отбирались проекты малых предприятий, объемы финансирования которых на первом этапе не превышали 300 тыс. руб. После детализации первого этапа кредитования фирмой совместно с Фондом, стратегическими партнерами и экспертами разрабатывался проект развития инновационного продукта с целью расширения как объемов производства, так и повышения уровня технологических и эксплуатационных характеристик выпускаемой продукции.

Однако в последнее время Фонд в свой деятельности сталкивается с рядом трудностей. Одна из них состоит в том, что, хотя в Самарской области имеется значительное количество перспективных инновационных проектов, находящихся на стадиях опытного образца и технологической документации, число инновационных фирм, готовых к работе на условиях краткосрочного (пусть и льготного) кредита и лизинга, ограничено. В основном разработчи-ками являются ученые из вузов и НИИ. Для таких проектов необходимо инкубирование с целью коммерциализации технологий (в России отсутствует рынок "бизнес-ангелов"), а также подготовка менеджеров для управления ими. Однако существующая региональная инфраструктура в лице технопар-ков и бизнес-инкубаторов при вузах, показали свою неэффективность. Кроме того, вузы, а также вузовские и отраслевые НИИ не заинтересованы в образовании новых спиннинговых предприятий.

Меры государственной поддержки (прежде всего прямой) венчурного инвестирования оказались довольно действенными на Западе. Как видно из примера Самарской области [2], в России, скорее всего аналогичные меры не приведут к столь бурному росту венчурных инвестиций: необходимо изменение макроэкономических факторов (косвенная поддержка), а также формирование инфраструктуры и предпринимательской культуры. И все же развитие венчурного инвестирования в технологический бизнес следует признать одним из центральных приоритетов государственной политики, поскольку имеется достаточное количество реальных потребителей венчурного капитала - это около 50000 [3] малых инновационных предприятий.

Как отмечается в ряде зарубежных исследований, вложения в науку вовсе не являются непременной обязанностью государства. В странах "восьмерки" участие государства в инвестировании НТП неуклонно снижается, поскольку частный сектор считает нужным перехватить инициативу. До 70% научных трат в развитых странах производится не бюджетным, а частным сектором. Государство может себе позволить инвестировать только в образование и фундаментальные исследования, все остальное бизнес сделает сам. В США (где осуществляется ровно половина всех инвестиций в НТП стран "восьмерки") некоторые корпорации вкладывают в исследования суммы, сопоставимые с общегосударственными. По оценкам специалистов General Mo-tors, в среднем за последние годы тратит по 10 млрд. в год, Ford - 7 млрд., IBM - 4 млрд. Однако такая смена приоритетов в пользу частного сектора возможна там, где исходный уровень государственного финансирования соответствует международным стандартам (российская экономика сегодня вкладывает в науку чуть более 1% своего скудного ВВП, в то время как Евросоюз советует всем своим членам подтянуть уровень вложений в науку до 2,5% ВВП, США с их колоссальным ВВП инвестируют в НИОКР 2,7-2,8%, доля Японии еще выше), где исходный уровень развития бизнес-инфраструктуры и соответствующей бизнес-культуры также находится на высоком уровне.

Представляется, что целесообразно создать общую правовую систему стимулов для прямых инвестиций в малый и средний бизнес (МСБ) вместо того, чтобы стимулировать отдельные источники инвестиций в МСБ (например, инвестиции венчурных фондов, резидентов и т.д.). Такой подход позволит привлечь к инвестициям в МСБ новые источники по мере их появления в России (например, инвестиции "бизнес-ангелов", в том числе иностранных).

Правовая система стимулов для прямых инвестиций в МСБ должна включать следующие компоненты:

1. Изменения в налоговом законодательстве, предусматривающие льготы (прежде всего, по налогу на увеличение рыночной стоимости капитала вместо налога на прибыль), но не малым и сред-

ним предприятиям, а прямым инвестициям.

2. Изменения в акционерном законодательстве, стимулирующие инвестиции в малые и средние предприятия (прежде всего, обеспечивающие принятие конфиденциального решения об учреждении общества).

3. Изменения в антимонопольном законодательстве (прежде всего, увеличение порогового уровня, при котором необходимо согласие МАП на прямые инвестиции).

4. Изменения в законодательстве о валютном регулировании валютном контроле (прежде всего, замена в некоторых случаях разрешительного порядка иностранного инвестирования регистрационным).

5. Изменения в законодательстве об инвестициях и иностранных инвестициях.

Конечно, это далеко не полный и не совершенный список, требуется постоянная проработка путей активизации венчурного финансирования, тем не менее, понятно, что создание общего благоприятного климата для инвестиций в МСБ окажет значительно боле серьезное позитивное воздействие, чем специальный закон о венчурном инвестировании, предусматривающий льготы, касающиеся только венчурных фондов.

Интенсивное развитие отечественных исследований в области нанотехнологий и в смежных областях, изучение и освоение мирового опыта в этой сфере позволят реализовывать в России передовые направления науки и техники, образующие ядро шестого технологического уклада. На основе вышеописанной методологии может быть сформирована федеральная комплексная научно-техническая программа по данной проблематике на период до 2010-2015гг., объединяющая усилия академических институтов, заинтересованных промышленных предприятий и соответствующих государственных структур.

Литература

1. Савицкий К. Как помочь российским предприятиям // Коллективные инвестиции. 1999. № 2; Сухарев О. Концепция экономической дисфункции и эволюция фирмы // Вопросы экономики. 2002. № 10 и др.

2. Трофимов Д.В. Венчурное финансирование инновационных проектов. М., 2002. С. 43-38.

3. Родионова С.П. Оценка инвестиционных ресурсов предприятий (инновационный аспект). СПБ., 2001.

БОРТНИКОВ Р.И.

МЕСТО И РОЛЬ БЕЗОПАСНОСТИ ДОРОЖНОГО ДВИЖЕНИЯ В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ

Каждый год более 10 млн. чел. во всем мире погибают и получают ранения в результате дорожно-транспортных происшествий (ДТП). В России происходит свыше 200 тыс. дорожно-транспортных происшествий в год, в которых гибнут более 30 тыс. человек и сотни тысяч получают травмы, иногда оставаясь на всю жизнь инвалидами. По данным Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ) 90% всех дорожно-транспортных происшествий приходится на страны с "бедной экономикой", что обусловлено низкой дисциплиной и культурой вождения, неудовлетворительным состоянием дорог. В результате за последние 5 лет число пострадавших пешеходов увеличилось с 81,9 до 97,3 тыс. чел. [1].

Эти данные о количестве происшествий, раненных и погибших в ДТП воспринимаются властями большинства стран как неприемлемо высокие. Поэтому многие страны в последние годы стремятся к сокращению таких показателей путем разработки национальных программ повышения безопасности дорожного движения. Следует отметить, что страдает и экономика - ежегодный ущерб от различного рода аварий составляет около 500 млрд. руб. В эту сумму включаются расходы на лечение после аварии, восстановление автомобиля (или покупка нового), расходы на страховку и прочие расходы. Другими словами, эта сумма представляет собой упущенные возможности экономики, которые могли бы выступить дополнительными финансовыми средствами для ее развития.

Таким образом, количество дорожно-транспортных происшествий является определенным инди-

катором не только безопасности жизни отдельного индивида, но характеризует уровень экономической безопасности страны в целом.

Категория "экономическая безопасность" является синтетической, междисциплинарной категорией экономики, права, социологии, тесно связанной с категориями экономической независимости и зависимости, стабильности, устойчивости и уязвимости, экономического давления, принуждения, экономического суверенитета и т.п. В силу этого представители различных общественных наук трактуют неоднозначно ее содержательные характеристики. Так, по мнению Тамбовцева В. "под экономической безопасностью той или иной системы нужно понимать совокупность свойств состояния ее производственной подсистемы, обеспечивающую возможность достижения целей всей системы" [2]. По Л. Абалкину, "экономическая безопасность - это состояние экономической системы, которое позволяет ей разви-вться динамично, эффективно и решать социальные задачи и при котором государство имеет возможность вырабатывать и проводить в жизнь независимую экономическую политику" [3]. В. Беланов характеризует экономическую безопасность как "состояние национальной экономики, обеспечивающее удовлетворение жизненно важных потребностей страны в материальных благах, независимо от возникновения в мировой экономической системе или внутри страны форсмажорных обстоятельств социально-политического, экономического или экологического характера" [4]. А. Илларионов предлагает понимать под экономической безопасностью "такое сочетание экономических, политических и правовых условий, которое обеспечивает устойчивое в длительной перспективе производство максимального количества экономических ресурсов на душу населения наиболее эффективным способом" [5].

По нашему мнению, экономическая безопасность - это важнейшая качественная характеристика экономической системы, определяющая ее способность поддерживать нормальные условия жизнедеятельности населения, устойчивое обеспечение ресурсами развития народного хозяйства. Согласно "Концепции национальной безопасности Российской Федерации", национальная безопасность - это безопасность ее многонационального народа как носителя суверенитета и единственного источника власти в РФ [6]. В Законе РФ "О безопасности" идентифицированы следующие структурно-содержательные элементы безопасности [7]:

- безопасность - состояние защищенности жизненно важных интересов личности, общества и государства от внешних и внутренних угроз;

- жизненно важные интересы - совокупность потребностей, удовлетворение которых надежно обеспечивает существование и возможности прогрессивного развития личности, общества и государства;

- основные объекты безопасности: личность - ее права и свободы; общество - его материальные и духовные ценности; государство - его конституционный строй, суверенитет и территориальная целостность;

- угроза безопасности - совокупность условий и факторов, создающих опасность жизненно важным интересам личности, общества и государства.

В условиях финализации рыночно-трансформационных преобразований российской экономики обеспечение экономической безопасности принадлежит к числу важнейших национальных приоритетов и является гарантией независимости страны, условием стабильности и эффективной жизнедеятельности общества. Экономическая безопасность органически включена в систему государственной безопасности вместе с такими ее слагаемыми, как обеспечение надежной обороноспособности страны, поддержание социального мира в обществе, защита от экологических бедствий. Все эти составляющие тесно взаимосвязаны, один элемент органично дополняет другой: не может быть военной безопасности при слабой и неэффективной экономике, как не может быть ни военной безопасности, ни эффективной экономики в обществе с социальными конфликтами. Собственно экономическая безопасность также имеет сложную внутреннюю структуру, в которой четко выделяются три важнейших элемента:

1.Экономическая независимость - она не носит абсолютного характера потому, что международное разделение труда делает национальные экономики взаимозависимыми друг от друга. В этих условиях экономическая независимость означает возможность контроля над национальными ресурсами, достижение такого уровня производства, эффективности и качества продукции, который обеспечивает ее конкурентоспособность и позволяет эффективно включаться в мировую торговлю, кооперационные связи и обмен научно-техническими достижениями.

2.Стабильность и устойчивость национальной экономики - предполагают защиту собственности во всех ее формах, создание надежных условий и гарантий для предпринимательской активности, сдерживание факторов, способных дестабилизировать экономическую ситуацию.

3.Способность к саморазвитию и прогрессу через создание благоприятного климата для инвестиций и инноваций, постоянную модернизацию производства, повышение профессионального, образовательного и общекультурного уровня работников. Все эти составляющие саморазвития является необходимыми и обязательными условиями устойчивости и самосохранения национальной экономики.

Таким образом, экономическая безопасность - это совокупность условий и факторов, обеспечивающих независимость национальной экономики, ее стабильность и устойчивость, способность к постоянному обновлению и самосовершенствованию.

В системе мер по обеспечению экономической безопасности важное значение в связи с пространственной протяженностью России имеет состояние дорожного хозяйства. Очевидно, развитие экономики невозможно без обеспечения эффективности дорожного движения для такой территориально огромной страны, как Россия. В силу этого недостаточно развитый уровень дорожно-транспортной системы в конечном итоге становится препятствием на пути экономической модернизации, обеспечения потребностей населения в безопасном передвижении.

Общая протяженность российских дорог составляет почти 900 тыс. км - при необходимости 1,5 млн. км [8]. Навсегда на остро стоящую для России проблему дорог наложились негативные эффекты трансформационного кризиса, затормозившего практически на десятилетие формирование современной дорожной сети. В настоящее время в дорожной отрасли сохраняется ряд нерешенных проблем, в том числе несоответствие темпов развития автомобильных дорог темпам автомобилизации страны и в целом социально-экономическим потребностям государства и населения. Количество частных машин за последние десять лет увеличилось в несколько раз. Во многих крупных городах и населенных пунктах главная дорожная сеть была построена для пропуска гораздо меньших, чем сегодня, транспортных потоков. Это приводит к очередям и более высокой плотности движения. Низкая пропускная способность главной дорожной сети ведет к тому, что какая-то часть движения транспорта перемещается на второстепенные дороги, которые не рассчитаны на транзитное движение. Высокая интенсивность движения в жилых районах ухудшает условия проживания в них, причиняя неудобства и не обеспечивая безопасности их обитателям, в особенности детям и пожилым людям.

В США было проведено исследование корреляционной зависимости между степенью загрузки (использования пропускной способности) дороги и уровнем риска ДТП [8]. Степень загрузки дороги оценивалась отношением фактической часовой интенсивности движения к пропускной способности дороги (интенсивность/пропускная способность). Проведенное исследование выявило вариативность данного отношения в интервале между 0,12 и 0,89. Четко тестируются количественные различия между ДТП с травматизмом и ДТП с материальным ущербом. Уровень риска ДТП для обоих типов снижается, когда степень загрузки дороги движением повышается от 0,1 до 0,5. Когда движение на дороге небольшое, риск попасть в ДТП может быть высоким из-за множества причин. Во-первых, водители повышают скорость на участках дорог с низкой интенсивностью движения. Во-вторых, в ночное время интенсивность движения незначительная, но риск ДТП достаточно высок из-за темноты. Когда загрузка дороги повышается от 0,5 до 0,9, то повышается и уровень риска аварийности, особенно риск ДТП с материальным ущербом, то есть на дороге с интенсивным движением и уровень риска ДТП высокий. Помимо всего автотрассы определяют скорость оказания медицинских и бытовых услуг. Кроме того, в структуре себестоимости любого товара, произведенного на территории России, не менее 15-20 % составляют транспортные расходы, поскольку почти 80 % от общего объема перевозок грузов (около 7 млрд. т) перевозится автомобильным транспортом. Все это еще раз обосновывает необходимость модернизации дорожной отрасли и требует принятия эффективных мер по решению ее остро стоящих проблем.

Очевидно, решения остро стоящих проблем дорожной отрасли предполагает кардинальное увеличение объемов бюджетного финансирования. В 2006 г. на финансирование дорожного хозяйства из государственного бюджета предусмотрено выделить более 126 млрд. руб. Из них на реализацию подпрограммы "Автомобильные дороги" предусмотрено свыше 119 млрд. руб., в том числе 36,8 млрд. - на предоставление субсидий бюджетам субъек-тов РФ на строительство и реконструкцию автомобильных дорог. Так, например, в 2005 г. за счет бюджетных средств введено в эксплуатацию 1249 км автомобильных дорог, что на 36 % больше, чем в 2004 г. (рисунок 1).

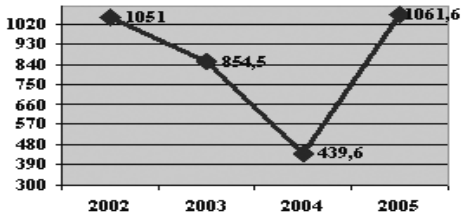

Рисунок 1. Ввод в эксплуатацию территориальных автодорог [10]

Однако в 2005 г. общий объем ввода новых автодорог в стране (в срав-нении с 2000 г.) сократился в 3 раза. Плотность дорог в среднем на человека в России втрое меньше, чем в развитых странах, а по показателям на единицу территории Россия отстает в 15 раз. Очевидно, для поддержания в порядке и развития дорожной сети недостаточно только наращивать темпы ввода новых километров дорог и ремонта существующих, и в ближайшее время необходимо делать акцент на содержании дорожной сети, завершении неоконченных проектов, повышении качества работ и внедрении новых технологий строительства, а также переход на альтернативное покрытие дорог - цементобетонное.

Другим важным направлением модернизации автомобильной дорожной сети является ликвидация мест концентрации дорожно-транспортных происшествий, к которым относятся не обустроенные пересечения дорог, железнодорожные переезды, неосвещенные участки дорог в населенных пунктах и т.д. В течение 2005 г. ликвидировано 282 участка концентрации дорожно-транспортных происшествий на федеральных автомобильных доро-гах. В целом в 2005 г. были установлены новые приоритеты, определены пути развития, продолжено внедрение новых технологий строительства дорог и производства материалов. Строительство новых главных дорог и примыкающих второстепенных дорог, увеличение пропускной способности существующих дорог призвано аккумулировать транзитное движение на главных дорогах с достаточной пропускной способностью и высоким уровнем безопасности движения, возможность отказа от транзитного движения в жилых районах, снижение размера очереди и того уровня риска, который связан с проблемами очередей. Наряду с этим, главная цель строительства главных и примыкающих дорог заключается в повышении пропускной способности дорог, в снижении затрат времени на поездки, снижении эксплуатационных расходов на транспортные средства и улучшении экологических условий за счет снижения уровня шума и вредных выбросов. Реализация множества планов по развитию дорожной отрасли в большинстве своем зависит от возможностей бюджета. Одним из путей решения сложившихся проблем не-хватки финансирования работ по строительству новых и реконструкции старых дорог является строительство платных автомобильных дорог.

Платные автомобильные дороги широко распространены в мировой практике. В современном мире появление платных магистралей - это признак развитой дорожной инфраструктуры. В настоящее время в мире насчитывается более 140 тыс. км платных автомобильных магистралей и искусственных сооружений, функционирующих в 30 странах. Россия только начинает осваивать это направление. Однако финансовые средства, необходимые для строительства и содержания платных дорог, значительно превосходят бюджетные возможности нашей страны.

Опыт эксплуатации платных дорог за рубежом показал их высокую эффективность для привлечения дополнительных источников финансирования дорожного строительства. Во многих странах широко развиты механизмы государственно-частного партнерства, в основе которых лежит концессионная схема. Дороги строятся за счет средств частных инвесторов и бюджетов разных уровней. Выгода государства состоит в том, что оно получает социально значимый объект за полцены. Построенная дорога временно передается в управление концессионеру с целью возврата инвестиций. Главный принцип формирования дорожной инфраструктуры цивилизованных государств состоит в том, что дорога не может быть платной, если построена исключительно за средства налогоплательщиков, а у платной трассы непременно должна быть альтернатива - бесплатный объезд. Автомобилисты платят именно за качество дороги: дорожные покрытия на уровне мировых стандартов, качественная разметка и дорожные знаки, повышенная допустимая скорость передвижения (скоростной режим на платных дорогах повышается до 150 км/час.), высокий сервис придорожных служб, значительная экономия времени, так как платные дороги короче альтернативных. Кроме того, их важным преимуществом является отсутствие пересечений в одном уровне с другими дорогами, полное отсутствие светофоров, пешеходных переходов, а также то, что эти магистрали прокладываются в обход населен-

ных пунктов. Для избежания пробок в местах сбора платы предусматривается существенное расширение дороги. Такая конфигурация обеспечивает максимальную пропускную способность шлюзов для сбора платы.

В России разработка проектов платных дорог предполагает проработку разных вариантов наиболее удобной эксплуатации магистралей, в том числе вариантов, ограничивающих сбор платы только головными участками магистрали на подъездах к крупным городам. Применительно к трассе "Дон", которая также рассматривается в качестве одного из пилотных проектов платных дорог, подход будет несколько иным. Здесь создание платных участков планируется только на обходе городов и населенных пунктов при сохранении действующей бесплатной альтернативы. Поэтому сквозного платного проезда от Москвы до Новороссийска не будет, и каждый водитель сможет выбирать, воспользоваться ему бесплатной дорогой либо сократить время проезда. При этом величина предполагаемой платы за проезд будет определяться по простой методике Мирового банка, основанной на следующем главном принципе: размер платы за проезд должен быть меньше тех выгод, которые получает автовладелец, пользуясь платной дорогой. При этом выгода автовладельца оценивается, прежде всего, экономией времени, расходов горюче-смазочных материалов и т.д. Следовательно, плата за проезд, которую государство будет регулировать, должна варьироваться в пределах 50-80 % от величины расчетной экономии от проезда по платной дороге. Социологические опросы свидетельствуют, что за экономию времени и нервов готовы платить от 79 % до 83 % пользователей дорог [11].

Таким образом, повышение дорожной безопасности становится одним из приоритетных направлений модернизации российской экономики. Такая ситуация обусловлена, в первую очередь, экономической необходимостью, поскольку передвижение с помощью транспорта призвано минимизировать затраты времени, что выступает критерием эффективности с позиций современного человека. Однако при этом индивид стремится к безопасному передвижению, что зависит от качества дорог, дисциплины и культура вождения транспортных средств. Все это в совокупности и определяет необходимость модернизации дорожной сети. Однако это требует значительных финансовых средств, которых у государства в полном объеме нет. Поэтому решением в данном случае является привлечение частного капитала на основе концессий. Кроме того, частно-государственное партнерство получило широкое распространение в развитых странах, а в последнее время - и в развивающихся. Однако, поскольку данный институт является новым для российской экономики, то существует ряд проблем по его трансплантации. Но несмотря на существенные сложности процесса модернизации дорожной сферы российской экономики, следует отметить, что ограниченность дорожной сети является лимитирующим фактором ускорения темпов развития российской экономики, поскольку потери от дорожно-транспортных происшествий сопоставимы с потерями от локальных войн. Существенную роль в снижении количества ДТП призван играть специфический государственный институт, ответственный за мониторинг и применение соответствующих санкций к нарушителям правил дорожного движения, - дорожно-патрульная служба.

Литература

1. Панина Т. Догнать и перегнать Японию // Российская газета. - 2006. - 27 июня. - С. 2

2. Тамбовцев В. Экономическая безопасность хозяйственных систем: структура проблемы // Вестник МГУ. Серия 6. Экономика. - 1995. - № 3. - С. 3

3. Абалкин Л. Заметки о российском предпринимательстве. - М., 2000. - С. 12.

4. Беланов В. Деятельность таможенных органов как неотъемлемый фактор обеспечения экономической безопасности и устойчивого экономического развития Южно - российского региона // Устойчивое развитие Юга России. - Ростов - на - Дону, 2003. - С. 296

4. Илларионов А. Критерии экономической безопасности // Вопросы эконо-мики. - 1999. - № 10. - С. 49/

6. Указ Президента РФ № 1300 "О концепции национальной безопасности Российской Федерации" от 17 декабря 1997 г. // Информационная система "Консультант - Плюс"

7. Федеральный закон № 2446 - 1 "О безопасности" от 5 марта 1992 г. // Ин-формационная система "Консультант - Плюс"

8. Конов О. Автодор опять ударил по бездорожью // Российская газета.- 2006. - 22 марта. - С. 4

9. Торопов И. Езда с ветерком по платной дороге // Российская газета. - 2006. - 15 июня. - С. 4

10. Составлено автором по: www.fadd.ru

11. Торопов И. Езда с ветерком по платной дороге // Российская газета. - 2006. - 15 июня. - С. 4

ФУРСОВ В.А., КИСИЛЕВА И.Н.

РАЗРАБОТКА МАРКЕТИНГОВОЙ КОНКУРЕНТНОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Основными элементами системы маркетинга являются: исследования рынка, разработка и реализация на этой основе рыночной (конкурентной) стратегии. Стратегия маркетинга - это составная часть всего стратегического управления предприятием, это план его деловой активности. Основная задача заключается в поддержании конкурентоспособности предприятия, в освоении новых рынков, увеличении сбыта и, в конечном счете, в повышении эффективности деятельности.

Формирование конкурентных стратегий предполагает хорошее знание своих конкурентов, их текущих и перспективных намерений и планов.

Главная функция анализа конкурентной ситуации состоит в том, чтобы выявить свои решающие преимущества, последовательно использовать их в рыночной деятельности [3].

В процессе маркетинговых исследований проведение расчетов по оценке конкурентоспособности продукции имеет своей целью выявление конкурентных преимуществ и уязвимых позиций предприятия. Задача состоит в том, чтобы удержать и развить свои конкурентные преимущества.

Для этого формируется деловая (конкурентная) стратегия предприятия по каждой стратегической единице бизнеса. Для решения этой задачи может быть использована модель конкурентной стратегии М. Портера [4].

Для поиска и реализации стратегического позиционирования данная модель предусматривает комбинацию из трех следующих критериев:

- преимущество по издержкам;
- товарная дифференциация;
- концентрация на рынках.

В результате принципиально возможны пять основных позиций и соответствующих им конкурентных стратегий, которые схематично представлены на рис. 1.

		Тип конкурентного преимущества		
		Низкие издержек		Дифференциация продукции
Область конкуренции	Широкая (весь рынок)	Стратегия лидерства по издержкам		Стратегия широкой дифференциации
			Стратегия оптимальных издержек	
	Узкая (сегмент рынка)	Сфокусированная стратегия низких издержек		Сфокусированная стратегия дифференциации

Рис. 1 - Модель конкурентной стратегии по М. Портеру

Рассмотрим особенности этих стратегий:

- стратегия лидерства по издержкам предполагает снижение полных издержек производства товара или услуги, что привлекает большое количество покупателей;
- стратегия широкой дифференциации направлена на придание товарам предприятия специфических характеристик, отличающихся их от продукции фирм-конкурентов, что привлекает большое количество покупателей;
- стратегия оптимальных издержек ориентирована на предоставление покупателям большей ценности за те же деньги за счет сочетания низких издержек и широкой дифференциации продукции, что является сложной задачей и поэтому является неустойчивой и переходной стратегией;
- сфокусированная стратегия низких издержек основывается на низких издержках и ориентирована на узкий сегмент рынка, где фирма опережает своих конкурентов за счет более низких издер-

жек производства;

- сфокусированная стратегия дифференциации основывается на дифференциации продукции наиболее полно отвечающей требованиям узкого сегмента рынка.

Исходя из этих подходов, создаются конкурентные преимущества, но каждая стратегия требует наличия необходимых экономических ресурсов, определенных навыков и правильных управленческих действий руководителей.

В соответствии со стартовыми позициями предприятия может быть использована одна из следующих конкурентных стратегий: снижение себестоимости продукции, дифференциация продукции, сегментирование рынка, внедрение новшеств, ориентации на потребность рынка.

Рассмотрим условия формирования базовых конкурентных стратегий в зависимости от состояния конкуренции на рынках (табл. 1).

Таблица 1 - Условия формирования базовых конкурентных стратегий

Характеристики стратегий Вид деловой стратегии	Условия формирования
Снижение себестоимости продукции	Большая доля фирмы на рынке и широкий доступ к дешевым сырьевым ресурсам. Ценовая эластичность и однородность спроса на продукцию фирмы. Преимущественно ценовая конкуренция. Потеря потребителями своего дохода при повышении цен. Отраслевая стандартизация и отсутствие эффективной дифференциации
Дифференциация продукции (продуктовая, ценовая, сервисная, кадровая, имиджевая)	Наличие широкой возможности выделения товаров на рынке, хорошее восприятие и оценка продукции потребителями. Разнообразная структура спроса на выпускаемую продукцию. Неценовая конкуренция. Незначительная доля затрат потребителей на приобретение продукции в структуре их бюджета. Неразвитость стратегии дифференциации продукции в отрасли
Сегментирование рынка	Различие потребителей по потребностям и целевому использованию товара. Отсутствие специализации конкурентов на конкретных сегментах рынка. Ограниченность резервов фирмы для обслуживания всего рынка
Ориентация на потребность рынка	Наличие дефицита. Неэластичность спроса на продукцию. Отсутствие трудностей для «входа» и «выхода» из отрасли. Количество конкурентов невелико. Нестабильность рынка
Внедрение новшеств	Отсутствие аналогов продукции. Наличие потенциального спроса на предлагаемые новшества. Готовность крупных предприятий оказать поддержку внедрению новшеств

При разработке конкурентной стратегии необходимо учитывать, что все виды конкурентных преимуществ делятся на две группы: преимущества низкого порядка и преимущества высокого порядка.

Преимущества низкого порядка связаны с возможностью использования дешевых: рабочей силы, материалов (сырья), энергии. Низкий порядок этих конкурентных преимуществ связан с тем, что они очень неустойчивы и легко могут быть потеряны либо вследствие роста цен и заработной платы, либо из-за того, что эти дешевые производственные ресурсы точно также могут использовать конкуренты. Иными словами, преимущества низкого порядка - это преимущества с малой устойчивостью, неспособные обеспечить, преимущество над конкурентами надолго.

Преимуществами высокого порядка являются: уникальная продукция, уникальная технология, оптимальная маркетинговая структура, организация производства, хорошая репутация фирмы. Если конкурентное преимущество достигнуто за счет выпуска на рынок уникальной продукции, основан-

ной на собственных конструкторских разработках, то для уничтожения такого преимущества конкурентам придется либо разрабатывать аналогичную продукцию, либо придумывать что-то лучшее. Все эти варианты недешевы и требуют немалого времени для своей реализации.

Наиболее же ценное конкурентное преимущество - хорошая репутация фирмы, которая достигается с большим трудом, медленно и требует крупных затрат на ее поддержание.

Возможные стратегии по достижению и удержанию конкурентного преимущества предприятия на рынке представлены на следующей матрице (рис. 2).

Тип выбираемой стратегии зависит от того положения, которое занимает предприятие на рынке, и от характера его действий.

По классификации Ф. Котлера [2], лидер рынка занимает доминирующее положение на рынке, вносит наибольший вклад в его развитие. Он часто представляет собой "точку отсчета" для конкурентов, которые нападают, подражают или избегают его. Предприятие-лидер располагает значительными стратегическими возможностями.

Позиция на рынке	Упреждающие стратегии	Пассивные стратегии
Лидеры рынка	«Захват»; «Защита»	«Перехват»; «Блокировка»
Преследователи лидеров рынка	«Атака»; «Прорыв по курсу»	«Следование»; «Окружение»
Избегающие прямой конкуренции	«Сосредоточение сил на участке»	«Сохранение позиций»; «Обход»

Рис. 2 - Матрица стратегий конкурентных преимуществ [5]

Преследователь лидера рынка - это предприятие, не занимающее в настоящее время доминирующего положения, но желающее атаковать лидера, бросить ему вызов по мере накопления конкурентных преимуществ.

Избегающими прямой конкуренции - являются предприятия, которые намерены мирно сосуществовать с лидером и согласны со своим положением на рынке.

Занимая определенное положение на рынке, предприятия выбирают упреждающие (активные) или пассивные стратегии обеспечения своих конкурентных преимуществ.

"Захват рынка" - расширение глобального спроса на продукцию предприятия путем использования продуктового или ценового лидерства, поиска новых потребителей, увеличения интенсивности потребления и др.

"Защита рынка" - воздействие на "своих" потребителей с целью удержать их в сфере деятельности предприятия, например с помощью рекламы, сервиса, стимулирования и др.

"Блокировка рынка" - стремление не допускать, чтобы преследователи добивались преимуществ на отдельных маркетинговых направлениях: товар, распределение, цена и т.д.

"Перехват" - реакция на нововведения преследователей для снижения возможной эффективности.

"Атака в лоб" ("фронтальная атака") - использование преследователем достигнутого над лидером превосходства (продуктового или ценового, как правило, соотношение 3 к 1) для установления конкурентного преимущества.

"Прорыв" ("фланговая атака") - использование какой-либо одной слабой стороны лидера, нахождение бреши.

"Окружение" - постепенное накопление преимуществ перед лидером путем определения его слабых мест, обход конкурента с разных сторон.

"Следование по курсу" - минимизация риска ответных действий лидера, например в ценовой политике.

"Сосредоточение сил на выгодных участках" - выбор сегментов рынка, не привлекающих внимание более сильных конкурентов.

"Обход" - избежание конкуренции путем выпуска не соперничающих товаров, сервиса, использование непривлекательных для конкурентов каналов сбыта и др.

"Сохранение позиций" - поддержание постоянства в рыночной деятельности, не вызывающей внимания конкурентов (статус-кво).

Наряду со стратегией обеспечения конкурентоспособности необходимо разработать тактику и методы конкуренции, которые будут использоваться предприятием, а также наметить мероприятия, направленные на улучшение его конкурентных позиций.

Вероятные методы конкурентной борьбы в зависимости от доли рынка, занимаемой предприятием, представлены в табл. 2.

Таблица 2 - Методы конкуренции с учетом рыночной доли фирмы

Степень доминирования фирмы на конкурентном рынке	Вероятные методы конкурентной борьбы
Лидеры (доля фирмы на рынке составляет 40%)	Продолжение наступления: анализируется достаточность ресурсов для продолжения инноваций и усиления давления на конкурентов. Стабилизация позиций: поддержание достигнутого уровня рентабельности, установление входных барьеров, улучшение сервиса и сбалансированность цен, сохранение доли рынка. Борьба с конкурентами: развертывание бескомпромиссных кампаний давления на конкурентов, привлечение потребителей и поставщиков, дискредитация конкурентов, переманивание персонала.
Претенденты на лидерство (доля фирмы на рынке — 30%)	Поиск незанятой ниши со слабой конкуренцией. Приспособление к выбранному целевому рынку. Создание уникального товара или идеальной услуги. Имитация действий лидера. Поглощение мелких конкурентов. Создание отличительного имиджа.
Ведомые (доля фирмы на рынке — 20%)	Удешевление товаров и услуг или их дифференциация. Сохранение существующей доли рынка и рентабельности. Реинвестиции на уровне достаточного минимума для получения краткосрочных прибылей: извлечение ресурсов из сворачиваемого направления бизнеса для перемещения их в перспективные секторы.
Аутсайдеры и новички (доля фирмы на рынке — 10%)	Радикальная реорганизация фирмы: перепозиционирование бизнеса, изыскание внутренних резервов, слияние с конкурентом, сокращение неприбыльного ассортимента. Повышение цен, если спрос неэластичен по цене. Всемерное снижение издержек. Распродажа активов, сокращение работающих, сокращение части услуг. Выход из бизнеса.

Разработка конкурентной стратегии требует соответствующего формирования всего комплекса маркетинга, т.к. существует определенная, хотя и не жесткая связь между моделью конкурентной стратегии и элементами комплекса маркетинга, которая представлена в табл. 3.

Исходя из проведенных маркетинговых исследований разрабатывается конкурентная стратегия для каждого целевого сегмента, с учетом позиций конкурентов в данном сегменте. При этом излагаются общие направления, а также стратегии внутри каждой составляющей комплекса маркетинга (товарной, ценовой, сбытовой и коммуникативной политики). Результаты приведены в виде таблицы (табл. 4).

Существенным моментом, влияющим на выбор стратегии, является определение показателей эффективности и их обоснование. Параметры стратегического плана являются важными критериями оценки эффективности или неэффективности выбранной стратегии.

Таблица 3 - Взаимосвязь конкурентной стратегии и инструментальными стратегиями комплекса маркетинга

Конкурентная стратегия	Товарная стратегия	Ценовая стратегия	Сбытовая стратегия	Коммуникативная стратегия
1. Стратегия лидерства по издержкам	Сужение и снижение насыщения ассортимента, невысокая его обновляемость	Ориентированная на спрос («То же за меньшую цену»)	Массовый маркетинг (обслуживание всего рынка)	Стратегия втягивания (Концентрация коммуникационных усилий на потребителях)
2. Стратегия широкой дифференциации	Расширение и углубление ассортимента, высокая или средняя обновляемость	Ориентированная на цены конкурентов («Больше за ту же цену»)	Дифференцированный маркетинг (удовлетворение одной потребности всех потребителей)	Стратегия вталкивания (Концентрация коммуникационных усилий на посредников)
3. Стратегия оптимальных издержек	Углубление ассортимента и высокий уровень обновляемости товаров	Ориентированная на цены конкурентов при сохранении прибыльности бизнеса («Больше за меньшую цену»)	Товарно-дифференцированный маркетинг (Выборочная специализация на различных сегментах рынка)	Смешанная стратегия
4. Сфокусированная стратегия низких издержек	Высоконасыщенный и достаточно широкий ассортимент, с оптимальным уровнем обновляемости товаров	Ориентированная на спрос при сохранении прибыльности бизнеса («Меньше за гораздо меньшую цену»)	Концентрированный маркетинг (Удовлетворять все потребности одной группы потребителей)	Стратегия втягивания (Концентрация коммуникационных усилий на конечных потребителях)
5. Сфокусированная стратегия дифференциации	Широкий, насыщенный и гармонизированный ассортимент со средней или высокой обновляемостью	Ориентированная на спрос и цены конкурентов («Больше за большее»)	Концентрированный маркетинг (Сосредоточить усилия на одном сегменте рынка)	Стратегия вталкивания (Концентрация коммуникационных усилий на посредников)

Таблица 4 - Маркетинговая конкурентная стратегия предприятия

Наименование продукции	Сегмент рынка по продукции	Конкурентная стратегия маркетинга	Маркетинговая политика				Маркетинговые действия
			Товарная	Ценовая	Сбытовая	Коммуникативная	

Под показателем эффективности понимается числовая характеристика, которая позволяет оценить степень достижения поставленной цели.

Показатели эффективности должны соответствовать следующим требованиям:

1) соответствовать цели стратегии предприятия, иметь ясный физический смысл и возможность его измерения;

2) быть универсальным, т.е. способным учитывать все основные свойства и особенности стратегии по показателям результативности, ресурсоемкости и оперативности;

3) быть достаточно чувствительным к изменению параметров, влияющих на стратегию и существовать для всех возможных вариантов их изменений.

Можно выделить, по меньшей мере, две группы показателей стратегической эффективности: показатели внешней эффективности и показатели внутренней эффективности.

Первая группа показателей отражает динамику рыночных целей предприятия. Для внешней среды эффективность деятельности предприятия ассоциируется с его способностью удовлетворять, прежде всего, нужды потребителей. Поэтому для предприятия важно то, что чем больше величина спроса, тем значительнее "жизненное пространство" в пределах которого оно может развиваться. Показатели доля рынка и темпы роста рынка неразрывно связаны с понятием емкости рынка, который можно определить как максимально возможный уровень спроса. Таким образом, доля рынка определяется в процентном выражении от емкости рынка, темп роста рынка характеризуется его динамикой в процентном выражении за ряд лет. Не менее важным для оценки эффективности деятельности является показатель уровня удовлетворенности спроса и уровень рыночной конкурентоспособности.

Внутренняя эффективность показывает, каким образом, удовлетворение определенных потребностей сказывается на динамике собственных целей предприятия. Наиболее общей внутренней целью предприятия является размер будущей прибыли. Другим распространенным критерием является показатель объема продаж. Показателем стратегической эффективности инвестирования средств является критерий неотрицательной чистой дисконтированной прибыли, внутренней нормы окупаемости и производных от них показателей. Также часто используется показатель темпов роста реальных активов или собственного капитала.

Реализация разработанной конкурентной стратегии и соответствующих мероприятий, составляющих комплекса маркетинга позволит улучшить следующие основные элементы конкурентоспособности товаров и услуг: ассортимент предлагаемых товаров, качество производимых товаров, доступность реализуемых товаров.

Экономический эффект маркетинговой стратегии зависит, во-первых, от предпринимаемой направленности действий, во-вторых, от взаимосвязи присутствующих аспектов деятельности и, в-третьих, от предполагаемого изменения результата [1].

Эффект от маркетинговых мероприятий определяется различными методами, которые, как правило, обосновывают увеличение таких показателей, как объем деятельности (сбыта, товарооборота, товарной продукции и др.), прибыль и рентабельность. Но существуют типовые подходы, определяющие экономическую эффективность основных маркетинговых решений.

Экономический эффект от привлечения к продаже дополнительной партии товаров определяется по формуле:

$$П = Q * R,.$$

где Q - дополнительный объем продаж, тыс. руб.;

$П$ - дополнительная прибыль, тыс. руб.;

R - сложившаяся рентабельность продажи товаров, %.

Эффективная маркетинговая стратегия создает стабильное конкурентное преимущество, повышает интенсивность деятельности предприятия. В конечном счете, именно этот фактор является решающим в условиях динамичной и непредсказуемой окружающей рыночной среды.

Литература

1. Бережной В.И., Бережная Е.В., Фурсов В.А., Березовская А.В. Формирование стратегии развития автотранспортного предприятия в условиях нестабильной экономической среды. - Ставрополь: СевКавГТУ, 2002. - 224 с.

2. Котлер Ф., Амстронг Г., Сондерс Дж., Вонг В. Основы маркетинга. - СПб.: Питер, 1998. - 1056 с.

3. Мак-Дональд М. Стратегическое планирование маркетинга. - СПб.: Питер, 2000. - 320 с.

4. Портер М. Конкуренция. - СПб.: ИД "Вильямс", 2001. - 486 с.

5. Соловьев Б.А. Управление маркетингом. - М.: ИНФРА-М, 2000. - 288 с.

КУЛЬКОВ С.В.

МЕТОДОЛОГИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ МОТИВАЦИИ СОТРУДНИКОВ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

В последнее время в российской практике все прочнее укрепляется принцип управления организации через управление ее персоналом. Очевидно, что успех деятельности зависит не только от верных управленческих решений в той области, в которой компания осуществляет свою деятельность, но и от того, насколько эффективно используются трудовые ресурсы. В свою очередь, эффективное управление человеческими ресурсами возможно через удовлетворение потребностей каждого члена коллектива. Сотрудник компании с целью удовлетворения потребностей того или иного уровня, исполняет свои обязанности, функционируя в определенных физических, социальных и психологических условиях. От того, насколько физический, социальный и психологический климат удовлетворяет потребностям сотрудника, зависит эффективность труда, качество исполнения обязанностей и, соответственно, эффективность деятельности организации.

Исследование и мониторинг данных условий может производиться, в зависимости от масштабов организации, либо специализированной внутренней структурой, либо сторонней организацией, оказывающей услуги по управлению персоналом на договорной основе.

Особый интерес представляет исследование мотивации сотрудников коммерческих банков.

Процесс исследования состоит из двух этапов. На первом производится комплексное исследования физических, социальных и психологических условий, которое позволяет выделить основные мотивирующие и демотивирующие факторы в работе как отдельных сотрудников, так и рабочих групп.

На втором этапе происходит детальное изучение наиболее влияющих положительных и отрицательных факторов.

В зависимости от результатов топ-менеджментом компании принимаются решения по снижению выраженности отрицательных и повышению положительных факторов.

Для выявления мотивирующих и демотивирующих факторов в работе сотрудников коммерческого банка мы предлагаем методику по изучению физических и социально-психологических условий труда банковских служащих.

Для изучения общей степени удовлетворенности персонала трудом предлагается анкета, представляющая собой перечень 14 основных факторов, характеризующих удовлетворенность теми или иными условиями труда (За основу данной методики взята анкета Л.А. Верещагиной [2, с 181], адаптированная для сотрудников коммерческого банка). Рекомендуемая форма бланка анкеты представлена в Таблице 1.

В данной методике, необходимо оценить удовлетворенность каждым фактором по пятибалльной шкале, при этом максимальная удовлетворенность соответствует 5 баллам, максимальная неудовлетворенность - 1 баллу.

Интерпретация анкеты производится суммированием баллов по каждому испытуемому. Если результат находится в пределах от 14 до 24 баллов, то сотрудник крайне неудовлетворен условиями труда; от 25 до 40 баллов - во многом не удовлетворен работой; от 41 до 52 баллов - недостаточно удовлетворен; от 53 до 64 баллов - частично удовлетворен; свыше 64 - полностью удовлетворен.

После получения оценки общей удовлетворенности, можно анализировать удовлетворенность условиями труда в разрезе отдельных факторов, просуммировав баллы всех сотрудников по каждому фактору. Для наглядности необходимо определить среднее значение рейтингов всех факторов. Отклонение рейтинга фактора от средней величины характеризует положительное или отрицательное влияние на процесс мотивации, позволяя выявить мотивирующие и демотивирующие факторы.

Исходя из того, что деятельность основной массы сотрудников коммерческого банка является групповой, немаловажный интерес представляет изучение групповой мотивации.

Для выявления факторов, отрицательно или положительно влияющих на процесс взаимодействия сотрудников внутри их рабочих групп, воспользуемся анкетой (Таблица 2), составленной по принципу семантического дифференциала [2, с. 329]. Из предложенных 25 пар утверждений, характеризующих их рабочую группу, сотрудникам необходимо выбрать в каждой паре наиболее характерное. При этом в каждой паре положительному фактору соответствует максимальная оценка (7 баллов), отрица-

тельному - минимальная (1 балл).

Таблица 1. Анкета для изучения общей удовлетворенности персонала трудом

Утверждение	Ваша оценка				
Ваша удовлетворенность организацией, в которой Вы работаете	1	2	3	4	5
Ваша удовлетворенность физическими условиями (жара, холод, и др.)	1	2	3	4	5
Ваша удовлетворенность работой	1	2	3	4	5
Ваша удовлетворенность слаженностью действий работников	1	2	3	4	5
Ваша удовлетворенность стилем руководства Вашего начальника	1	2	3	4	5
Ваша удовлетворенность профессиональной компетенцией начальника	1	2	3	4	5
Ваша удовлетворенность зарплатой в смысле соответствия трудозатратам	1	2	3	4	5
Ваша удовлетворенность зарплатой в сравнении с тем, сколько за такую же работу платят в других организациях	1	2	3	4	5
Ваша удовлетворенность служебным (профессиональным) продвижением	1	2	3	4	5
Ваша удовлетворенность возможностями продвижения	1	2	3	4	5
Ваша удовлетворенность тем, как вы можете использовать свой опыт и способности	1	2	3	4	5
Ваша удовлетворенность требованиями работы к интеллекту	1	2	3	4	5
Ваша удовлетворенность длительностью рабочего дня	1	2	3	4	5
В какой степени ваша удовлетворенность работой повлияла бы на Ваше решение, если бы Вы искали другую работу	1	2	3	4	5

Подсчет результатов производится суммированием баллов по каждому испытуемому и нахождением среднего значения по группе. Если результат находится в пределах от 25 до 48 баллов, группа мотивирована отрицательно на успешную деятельность, в ее деятельности имеют слишком большой вес негативные факторы, не позволяющие эффективно работать. Если полученное среднее значение находится в интервале от 49 до 74 баллов, то группа мотивирована слабо; в случае непринятия корректирующих мер, ситуация может усугубиться. В случае, если результат составит от 75 до 125 баллов, можно сказать, что группа недостаточно мотивирована на успешную деятельность; выявление и снижение влияния негативных факторов позволит повысить эффективность работы исследуемой группы. Группу можно назвать достаточно положительно мотивированной, если результат составит от 126 до 151 баллов. Результат от 152 до 175 баллов является идеальным и свойственен небольшим рабочим группам, в которых сложены дружественные отношения между ее членами, как по вертикали, так и по горизонтали.

Для выявления факторов, отрицательно влияющих на мотивацию группы, просуммируем баллы всех опрошенных сотрудников по каждому фактору и уменьшим полученные значения на их среднюю величину по аналогии с первой методикой.

Для более детального изучения физических, социальных и психологических факторов, оказывающих влияние на процесс труда, предлагается разработанная автором анкета, представляющая собой перечень из 18 утверждений (6 утверждений для каждого типа факторов), характеризующих деятельность сотрудников коммерческого банка (Таблица 3). Утверждения №№ 2, 5, 7, 10, 14, 17 характеризуют удовлетворенность физическими условиями; №№ 3, 6, 8, 12, 13, 18 - социальными условиями; №№ 1, 4, 9, 11, 15, 16 - психологическим климатом.

Таблица 2. Анкета для изучения мотивации рабочих групп

Преобладающие факторы	Ваше мнение	Преобладающие факторы
Высокий уровень сплоченности группы	7 6 5 4 3 2 1	Низкий уровень сплоченности группы
Высокая активность членов группы	7 6 5 4 3 2 1	Низкая активность членов группы
Нормальные межличностные отношения в группе	7 6 5 4 3 2 1	Плохие межличностные отношения в группе
Редкие конфликты в группе	7 6 5 4 3 2 1	Частые случаи конфликтов в группе
Высокий уровень групповой совместимости	7 6 5 4 3 2 1	Низкий уровень групповой совместимости
Личностное осмысление организационных целей	7 6 5 4 3 2 1	Неприятие работниками организационных целей
Признание авторитета руководителя	7 6 5 4 3 2 1	Члены группы не признают авторитета руководителя
Уважение к компетентности руководителя	7 6 5 4 3 2 1	Члены группы не отдают должного компетентности руководителя
Признание лидерских качеств руководителя	7 6 5 4 3 2 1	Члены группы не считают своего руководителя лидером
Наличие доверительных отношений членов группы с руководителем	7 6 5 4 3 2 1	Отсутствие доверительных отношений членов группы с руководителем
Участие членов группы в процессе принятия решений	7 6 5 4 3 2 1	Члены группы не участвуют в обсуждении и принятии решений
Отличные условия для выражения творческого потенциала членов группы	7 6 5 4 3 2 1	Нет условий для выражения творческого потенциала членов группы
Стремление принять ответственность членами группы за выполняемую работу	7 6 5 4 3 2 1	Отсутствие стремления у членов группы принимать ответственность за выполняемую работу
Наличие хорошего психологического климата в группе	7 6 5 4 3 2 1	Наличие плохого психологического климата в группе
Высокий уровень контроля за действиями каждого члена группы	7 6 5 4 3 2 1	Низкий уровень контроля за действиями каждого члена группы
Наличие активной жизненной позиции внутри группы	7 6 5 4 3 2 1	Отсутствие активной жизненной позиции внутри группы
Стремление к самореализации у членов группы	7 6 5 4 3 2 1	Отсутствие стремления к самореализации у членов группы
Высокая степень согласованности действий у членов группы	7 6 5 4 3 2 1	Слабая степень согласованности действий у членов группы
Сформированность общегрупповых ценностей	7 6 5 4 3 2 1	Отсутствие общегрупповых ценностей
Редкие стрессовые ситуации	7 6 5 4 3 2 1	Частые стрессовые ситуации
Желание работать в группе	7 6 5 4 3 2 1	Стремление членов группы работать индивидуально
Положительное отношение руководителя к своим подчиненным	7 6 5 4 3 2 1	Отрицательное отношение руководителя к членам рабочей группы
Положительное отношение членов группы к своему руководителю	7 6 5 4 3 2 1	Отрицательное отношение членов группы к своему руководителю
Принятие нравственных норм поведения внутри группы	7 6 5 4 3 2 1	Отсутствие нравственных норм поведения внутри группы
Умение проявлять самостоятельность в решении поставленных задач членами группы	7 6 5 4 3 2 1	Отсутствие стремления самостоятельно решать поставленные задачи

Испытуемому нужно оценить характерность каждого фактора применительно к своей работе; максимальная характерность оценивается в 5 баллов, минимальная - в 1 балл. Обработка анкеты производится суммированием оценок опрошенных сотрудников по отделам (рабочим группам) в разрезе каждого фактора, а затем в разрезе 3 групп факторов, и уменьшается на среднюю величину всех факторов в рабочей группе.

Таблица 3.Анкета для исследования физических, социальных и психологических условий труда сотрудников банка

№	Утверждение	№	Утверждение
1	В нашем коллективе дружественная обстановка	10	Мое рабочее место отлично оборудовано необходимой для работы техникой
2	Для моей успешной работы созданы максимально комфортные условия	11	Я твердо уверен, для своего банка я не просто сотрудник, а личность
3	Я постоянно чувствую поддержку начальства	12	Наш банк часто оказывает социальную помощь сотрудникам, которые в ней нуждаются
4	Я могу положиться на своих коллег	13	В нашей организации сильный профсоюз
5	Я уверен, что для работы мне всегда предоставят все, что нужно	14	В нашем банке удобный для меня график работы
6	Выполняя добросовестно свою работу, я могу быть уверен в завтрашнем дне	15	В нашем коллективе хороший психологический климат
7	В моем кабинете легко установить комфортную температуру воздуха	16	Среди моих коллег очень много друзей
8	После работы мы с коллегами нередко отдыхаем коллективно	17	Выполняя свою работу, я не задумываюсь о мелочах. Все необходимое всегда у меня под рукой
9	Я и мой начальник – это сплоченная рабочая команда	18	Наш банк проводит различные культурно-массовые мероприятия для своих сотрудников

Полученные положительные и отрицательные рейтинги позволяют выявить физические, социальные и психологические факторы, позитивно и негативно влияющие на труд сотрудников банка.

Данная анкета может быть переработана для исследования факторов труда в других сферах деятельности с учетом специфических факторов и особенностей труда.

В целях апробации данного алгоритма исследования мотивации было проведено анкетирование сотрудников коммерческого банка, в рамках которого опросные листы заполнили 229 человек. Результаты показали, что в исследуемой группе 62% недостаточно удовлетворены условиями труда.

Фактором, наиболее отрицательно влияющим на удовлетворенность работой, является продолжительность рабочего дня. На втором месте - неудовлетворенность слаженностью действий работников. Чуть менее выраженное влияние имеет неудовлетворенность выполняемой работой и уровень заработной платы относительно нагрузок.

Среди социально-психологических факторов, препятствующих максимально эффективной работе группы сотрудников, наиболее ярко выражены частые стрессовые ситуации, низкое стремление членов группы к коллективной работе, повышенная конфликтность в группе, а также низкий уровень осмысления целей организации, неблагоприятный психологический климат в группе и низкий уровень признания авторитета руководителя.

Результаты исследования были доложены на Совете банка, после чего сектором по работе с персоналом совместно с привлеченным психологом был разработан и утвержден план мероприятий, направленный на снижение влияния демотивирующих факторов.

Повторно проведенное исследование показало снижение веса негативных факторов в работе персонала одновременно с увеличением процента выполнения показателей бизнес-плана.

Таким образом, располагая сведениями о негативно и позитивно влияющих на мотивацию сотрудников факторах, принимая соответствующие управленческие решения по снижению воздействия негативных и повышению позитивных факторов, есть возможность повысить эффективность работы персонала банка.

Литература:

1.Веснин В.Р. Практический менеджмент персонала: Пособие по кадровой работе. - М.: Юристъ, 2003. - 495 с.

2.Практикум по психологии менеджмента и профессиональной деятельности: / Под ред. Г.С. Никифорова, М.А. Дмитриевой, В.М. Снеткова. - СПб.: Речь, 2001. - 448 с.

ГАСПАРЯН А.В.

ОЦЕНКА СИСТЕМОФОРМИРУЮЩЕГО ЭФФЕКТА АПК РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Опыт изучения развития АПК свидетельствует о том, что в ближайшей перспективе характер и эффективность хозяйственной деятельности в целом АПК будут определять информационные технологии. Оценивая опыт их применения в других отраслях национальной экономики, а также использования экономико-математических методов в сельском хозяйстве Ростовской области следует констатировать, что уровень использования таких технологий крайне неудовлетворителен по сравнению как с ведущими аграрными странами Запада и Восточной Европы, так и с другими отраслями экономики Российской Федерации. С учетом этого наиболее важнейших задач современной экономической системы АПК по совершенствованию методов изучения рыночного хозяйствования следует считать создание современной информационной инфраструктуры, базирующихся на компьютерной системе и обеспечения информационного взаимодействия всех уровней управления агропромышленного комплекса.

Исследование свидетельствует о том, что в настоящее время во многих сельскохозяйственных предприятиях и учреждениях Ростовской области имеются современные компьютерные технологии, однако их возможности используются далеко не полностью. Доля сельскохозяйственных предприятий использующих компьютеры в бизнес-процессах составила в трех обследованных сельских районах Ростовской области и Краснодарского края - 40,3% (N = 0,77) [1]. Изучение показывает, что уровень технической оснащенности компьютерами и их использование в сельскохозяйственных предприятиях Ростовской области зависит от финансового состояния и месторасположения сельхозпредприятий от региональных центров. Об этом свидетельствует факт о том, что в большой степени обеспечены компьютерами те сельскохозяйственные предприятия и учреждения которые находятся вблизи пригородных зон с улучшенным транспортными коммуникациями. На сегодняшний день доступ в Интернет имели от 6% до 8% обследованных сельхозпроизводителей Ростовской области.

Очевидно, что информационные технологии дают возможность рационально использовать производственные ресурсы и повысить эффективность сельскохозяйственного производства. Поэтому становится необходимым в практике управления бизнес-процессами на предприятиях агропромышленного комплекса широко использовать программное обеспечение информационных технологий, реализующее экономико-математические методы, в которых охватывают все основные направления деятельности сельхозпредприятий. С этой целью целесообразно использовать разработанный ВНИИ экономики и нормативов (ВНИИЭиН) методику программного обеспечения, которая направлена на решение следующих проблем:

- прогнозирование и планирование развития аграрного сектора региональной экономики;
- осуществление бизнес-аналитики;
- организация производственных процессов;

- проведение финансового анализа и управление инвестициями;
- планирование затрат и доходов на предприятиях сельского хозяйства;
- контроль взаимоотношений с организациями, проводящими механизированные работы и т.д. [2]

Провайдером между программным продуктом информационных технол-гий и аналитической базой сельскохозяйственных объектов является экономи-коматематический метод или модель. Имеется множество методов и моделей анализа, каждый из которых имеет свои специфические цели и задачи. Для анализа и оценки эффективности развития АПК Ростовской области с учетом отдельных системоформирующих факторов нами был использован корреляционный анализ. Научно-обоснованное применение этого метода является качественная однородность совокупности, наличие достаточно большого числа наблюдений (не менее 10 на каждый фактор), а также отбор наиболее существенных факторов, характеризующие конечные результаты исследования. В качестве результативных показателей могут использоваться обобщающие или синтезирующие признаки (рост валовой и товарной продукции, прибыль, рентабельность, производительность труда, фондоотдача, рост благосостояния работников, условия труда и др.).

Получаемые при корреляционном анализе коэффициенты регрессии, как правило, характеризуют величину прежнего влияния результата на единицу факторов при выровненном уровне, включенных в регрессионные модели других факторов в целом по всей изучаемой совокупности объектов. В региональ-ном агробизнесе особого внимания при анализе взаимосвязи признаков заслуживают учет и оценка формы результативных показателей деятельности.

Рассмотрим применение корреляционно-регрессионного анализа как в теоретическом, так и в практическом плане.

Первый этап анализа в экономико-математическом моделировании заключается в построении корреляционной модели или корреляционного уравнения, которое в общей математической форме выражает характер связи между изучаемыми признаками в виде зависимости:

$y = F(x_1, x_2, \ldots, x_n)$

где y - величина, определяющая уровень объема производства
(или другие желаемые конечные результаты),

$x_1, x_2, \ldots, x_n$ - некоторые факторы, влияющие на **y**.

Будем рассматривать функцию **F** на множестве $A = [0, a_1) * [0, a_2)$, где $a_1, \ldots, a_n$ - положительные числа, и считать, что функция **F** непрерывно дифференцируема и возрастает. Пусть имеется n причин спада, состоящих, соответственно, в уменьшении величин x_1, i=1, …, n.

В случае, когда

$\ln y = g_1(x_1) + g_2(x_2) + \ldots + g_n(x_n)$,

или, что то же самое,

$$y = f_1(x_1) + f_2(x_2) + \ldots + f_n(x_n),$$

где g_i, f_i, i=1, …, n - возрастающие функции, эластичность y по x_i, для ка-ждого i равна

$$Ex_i y = \frac{\partial y}{\partial x_i}\frac{x_i}{y} = Ex_i f_i = \frac{\partial f_i}{\partial x_i}\frac{x_i}{f_i(x_i)}$$

и зависит только от f_i и x_i для данного конкретного индекса i. Это означает, что каждая из величин x_i, влияет на величину y независимо от других. Каждая из причин спада i при этом может быть оценена отдельно (например, используя эластичность $Ex_i y$), и различные причины могут быть легко ранжированы по их "складу" в объем производства.

Второй этап представляет собой решение принятой модели путем нахождения параметров корреляционного уравнения, третий - оценка и анализ полученных результатов.

Посредством корреляционно-регрессионного анализа нами изучено влияние отдельных факторов на объемы валового продукта. Обследованию подлежали районы Ростовской области (43 района)[3].

При отборе факторов мы руководствовались наличием причинно-следственной связи объема производства и каждого из рассматриваемых факторов.

Для анализа были выделены следующие факторы:

x_1 - посевная площадь сельскохозяйственных культур, га;

x_2 - валовый сбор зерновых культур, тыс. т;

x_3 - урожайность зерновых, ц/га;
x_4 - внесение минеральных удобрений на 1 га посевных площадей, кг;
x_5 - внесение органических удобрений на 1 га посевных площадей, т;
x_6 - поголовье крупного рогатого скота, гол.;
x_7 - валовый надой молока, т.
Итоги корреляционно-регрессионного анализа:
метод расчета: модифицированный наименьших квадратов.
среднее значение зависимой переменной = 27671,6.
стандартное отклонение зависимой переменной = 17567,4.
сумма квадратов остатков = 4,81429e+006.
стандартная ошибка остатков = 2194,15.
множественный R^2 = 0,99805.
нормированный R^2 = 0,9844.
F-статистика (7,1) = 73,1182 (p-значение = 0,0898).
Статистика Дарбина-Уотсона = 2,62879.
Автокорреляционный коэффициент первого порядка = -0,319279.
Информационный критерий Акайка = 160,25.
Байесов критерий Шварца = 161,828.
Критерий Хана-Куина = 156,845.

Взаимосвязь между результативными и факториальными признаками произведена в уравнении множественной регрессии:

$y=20,6131x_1 - 22,7401x_2 + 6189,58x_3 + 364,217x_4 - 94729,3x_5 - 0,0637172x_6 + 126,291x_7$

Упрощенно модель можно представить следующим образом:

$y=20,6x_1 - 22,74x_2 + 6189,6x_3 + 364,22x_4 - 94729,3x_5 - 0,06372x_6 + 126,3x_7$

При таком округлении модель остается вполне удовлетворительной.

Коэффициенты $x_1, x_2, x_3, \ldots, x_n$ - показывают, насколько изменится объем валовой продукции при увеличении соответствующего факторного показателя на единицу измерения. Для оценки тесноты связи между результативными и факторными признаками вычислены коэффициенты парной корреляции (таблица 1).

Таблица 1

Коэффициенты парной корреляционной связи между выбранными признаками

	Y	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7
Y	1,0000	0,2088	0,7621	0,8031	0,9041	-0,5754	-0,6204	0,7504
X1		1,0000	0,4618	0,3673	0,3348	-0,4641	0,5863	0,4931
X2			1,0000	0,9895	0,7874	-0,8942	-0,3353	0,5436
X3				1,0000	0,7743	-0,8787	-0,4336	0,5245
X4					1,0000	-0,6002	-0,4835	0,7678
X5						1,0000	0,2778	-0,2042
X6							1,0000	-0,0758
X7								1,0000

На основании данных коэффициентов можно обнаружить наличие связи между объемом производства сельскохозяйственной продукции и посевными площадями сельскохозяйственных культур, валовым сбором и урожайностью зерновых культур, внесением минеральных и органических удобрений на 1 га посевных площадей, валовым надоем молока и пр.

Коэффициент множественной корреляции между перечисленными факторами составил 0,98, что свидетельствует о значительном совокупном влиянии рассматриваемого комплекса факторов.

Коэффициент детерминации R2=0,998, следовательно, колеблемость уровня объема валового продукта на 99,8% зависит от изменения факторов, включаемых в модели и на 0,2% от других. Величина коэффициента детерминации и коэффициента корреляции свидетельствует, что в модель удалось включить наиболее существенные факторы, влияющие на производство продукции. При этом на уровень валовой продукции пока (по объективным и субъективным причинам) отрицательно влияют факторы: внесение минеральных и органических удобрений на 1 га посевных площадей, что дает основание исследовать данный фактор более основательно с выявлением основных причин отрицательного воздействия на валовой продукции сельского хозяйства Ростовской области.

Таким образом, полученное уравнение связи довольно точно и полно описывают сложившиеся

зависимости между исследуемыми показателями и можно использовать для определения влияния факторов на объем производства валовой продукции сельского хозяйства.

Литература

1. Аксаева И.. Рыночная трансформация воспроизводственного процесса в аграрной сфере России. Ростов-на-Дону, Изд-во СКНЦ ВШ, 2004. С. 231.

2. АПК: экономика и управление. 2004. № 1.

3. Статистический ежегодник Ростовской области в цифрах 2004: Стат. Сб. / Ростовстат. Ростов-на-Дону, 2005. Статистический сборник "Сельское хозяйство Ростовской области". Стат. Сб. / Ростовстат. Ростов-на-Дону, 2005.

КАЗАНЧЕВА Х.К., ДОБАГОВ Т.Ю.

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИМПЕРАТИВ РАЗВИТИЯ ДЕПРЕССИВНОГО РЕГИОНА (НА МАТЕРИАЛАХ КБР)

К настоящему времени в связи с включением механизма рыночной конкуренции, разделившего регионы по их конкурентным преимуществам и недостаткам, ослаблением регулирующей роли государства, (выразившееся в сокращении государственных инвестиций в региональное развитие) социаль-но-экономическое состояние субъектов Р Ф оказалось под влиянием ряда негативных факторов, усилилась межрегиональная дифференциация. В результате по величине среднедушевого производства валового регионального продукта и среднедушевым реальным доходам населения субъекты РФ стали различаться более чем в 20 раз. Рост доходов наиболее обеспеченных слоев населения значительно опережает рост ВРП, тогда как рост доходов малообеспеченных слоев населения значительно отстает от роста ВРП (1).

Исходя из этого, стратегически важным для России является формирование территориальных пропорций, адекватных рыночной экономике, устранение чрезмерной дифференциации регионов по уровню социально-экономического развития, обеспечение эффективного функционирования общероссийского рынка.

В авторском определении депрессивные регионы - это территории, устойчиво отстающие от других по главным социально-экономическим показателям и характеризующиеся отсутствием отраслей ярко выраженной специализации и необходимостью оптимального развития других отраслей во взаимосвязи и взаимовлиянии. Показатели отнесения региона к депрессивным, по нашему мнению, должны обязательно характеризовать четыре главных критерия депрессивности региона:

- спад производства, как в промышленности, так и в сельском хозяйстве по сравнению с докризисным уровнем;
- расчетное превышение расходов над доходами в объеме бюджета;
- низкий доход на душу населения, по сравнению с среднероссийским;
- безработица, которая выше (по особенностям менталитета населения республики) числа обратившихся в органы государственной службы занятости.

При этом надо отметить, что ряд проблем преодоления депрессии можно будет решить собственными силами регионов путем осуществления диверсификации, конверсии, модернизации производства, стимулирования развития малого бизнеса, улучшения местного инвестиционного климата, поиска новых рынков сбыта и т.д. Однако ряд регионов с особо глубокой степенью депрессии должны стать объектами целевой государственной поддержки. Одним из направлений системы компенсирования межрегиональных различий предлагается сделать поддержку депрессивных регионов (2). Государственная поддержка должна предоставляться регионам под конкретные программы, причем, поэтапно и с жестким контролем соответствия полученных результатов поставленным целям.

В настоящее время можно выделить ряд основных форм осуществления финансовой поддержки субъектов Российской Федерации:

-в процессе межбюджетных отношений (Федеральный фонд финансовой поддержки субъектов Российской Федерации, дотации, субвенции регионам и др.);

-средства выделяются по линии различных министерств и ведомств;

-расходы учитываются в ходе исполнения различных федеральных программ (характерно для программ, направленных на социально-экономическое развитие субъектов Российской Федерации);

-средства передаются регионам из федерального бюджета на возвратной основе.

По каждому депрессивному региону целесообразно было бы разработать программу во главе с дирекцией. Причем целесообразно создание совета директоров таких программ, как уже некое федеральное образование. Это должен быть орган при Министерстве экономического развития РФ. Программа должна включать комплекс мер, нормализующих положение, оптимизирующих производство в той мере, в которой это будет не обременительно для народного хозяйства, то есть самоокупающееся производство, выдерживающее рыночную конкуренцию. К настоящему времени таких программ ни для одного депрессивного района не составлено. Основной целью программы поддержки депрессивных регионов должно быть ускорение процесса структурной перестройки экономики России, смягчение его неблагоприятных последствий для населения наиболее уязвимых в структурном отношении регионов и содействие этим регионам в проведении структурных преобразований. Она может быть реализована в статусе федеральной программы или совместной федерально-региональной программы. В связи с этим можно предложить:

-сосредоточить деятельность и распределение средств Фонда поддержки малого бизнеса преимущественно в депрессивных регионах;

-обеспечить для предприятий депрессивных регионов первоочередное рассмотрение заявок на получение выделяемых на проведение структурной реконструкции и санации производства средств, разработать механизм оказания им технической помощи при подготовке таких заявок;

-предусмотреть преференциальный порядок рассмотрения заявок на получение инвестиционных субсидий, государственных кредитов, гарантий по банковским кредитам предприятиями депрессивных регионов;

-предоставлять предприятиям депрессивных регионов налоговый кредит в первоочередном порядке;

-обеспечить приоритет депрессивных регионов при распределении инвестиций, проходящих по федеральным программам развития производственной инфраструктуры;

-предусмотреть приоритетное использование федеральной части фонда занятости населения в депрессивных регионах;

-предоставлять высвобождаемым работникам предприятий депрессивных районов целевые кредиты на жилищное строительство;

-предоставлять кредиты населению депрессивных районов на получение образования, переквалификацию и т.д.;

- предполагается создание Агентства по развитию депрессивных регионов с функцией по координации деятельности министерств и ведомств по поддержке депрессивных регионов.

Стратегия социально-экономического развития России должна учитывать разнообразие природных, геополитических, социально-экономических, национально-культурных и других условий в различных частях страны, а также и отражать их во всех направлениях государственной политики (3). Стратегия территориального развития должна определять приоритеты и этапы реструктуризации экономики регионов и национального экономического пространства. А федеральная региональная политика - увязывать конкретные меры по осуществлению стратегии со всеми другими направлениями соци-альноэкономической политики и ресурсными возможностями федеративного государства. Одной из целей региональной политики является стимулирование проведения экономических реформ в регионах (в особенности сокращения экономически и социально неэффективных дотаций и субсидий различным отраслям экономики). Сокращение федеральных субвенций будет стимулировать регионы снижать уровень субсидирования отрасли. Стимули-ование региональных властей снижать уровень ее дотационности может осуществляться через механизм межбюджетных трансфертов. В рамках дей-ствующей модели межбюджетных трансфертов это возможно:

-исключением региона из числа "нуждающихся" в случае несоблюдения им графика сокращения дотационности отрасли;

-сокращением суммы трансфертов на величину превышения регионом "нормативных" затрат на субсидирование отрасли;

-исключением из состава расходов, учитываемых в формулах бюджетного выравнивания, затрат на "сверхнормативные" дотации.

Основное преимущество данного подхода - сохранение финансовой самостоятельности субъектов федерации и их ответственности за состояние снимаемой с бюджетного финансирования отрасли.

Самый радикальный способ стимулирования реформ на региональном уровне - это создание в составе федерального бюджета специального фонда, для тех регионов, власти которых проводят соответствующую заранее установленным требованиям экономическую политику. Такой фонд, наряду со стимулированием реформ на местах, обеспечивал бы приток финансовых средств в наиболее динамично развивающиеся регионы, способные стать локомотивами национальной экономики.

Проиллюстрируем депрессивный регион на примере экономики КБР. В последние годы условия нормального функционирования КБР оказались серьезно нарушенными. Однако депрессивное состояние в регионе в настоящее время невозможно объяснить исключительно наследием прошлого или экстерналиями. Они, конечно, сыграли свою доминирующую роль, но к ним добавилась еще и масса неверных политических решений Сложившаяся структура экономики рассматриваемого региона в условиях общего кризиса оказалась неспособной к быстрым трансформационным сдвигам в производстве в соответствии с условиями рынка. В результате в республике в 90-е годы имел место более глубокий, чем в среднем по России, спад производства, как в промышленности, так и в сельском хозяйстве. Кризисное состояние экономики региона - проявление структурного кризиса российской экономики, обусловившего неравномерный спад производства по отраслям и, соответственно, регионам их сосредоточения. Численность занятых в экономике в первом полугодии 2006 года сократилась на 1,6 тыс. чел. и составила 309,8 тыс. чел. В настоящее время уровень безработных в республике в 2 раза превышает среднероссийский показатель Общее число безработных в первом полугодии 2006 г. увеличилось и составило 104 тыс. чел. На 16 % выросла и официально зарегистрированная в службах занятости безработица - 41,4 тыс. чел. Начисленная заработная плата, работающих в экономике республики в 2005 году - 4580 руб., что составляет всего около 50 % средней заработной платы по стране (занимаемое место в ЮФО - 11) (4). Величина прожиточного минимума остается весьма низкой - 2870 руб. Численность населения в республике с доходами ниже величины прожиточного минимума в 2005 году составляла 31,4 % от общей численности населения. Соотношение доходов 10 % наиболее и наименее обеспеченного населения составляет 8,6 раз. Согласно Бюджетному кодексу РФ доля трансфертов из Фонда финансовой поддержки регионов РФ не должна превышать 40% бюджета региона, а объем долга субъекта Федерации не может быть выше объема его собственных доходов. Все эти показатели в КБР значительно превышены. Удельный вес безвозмездных начислений из федерального бюджета в консолидированный бюджет республики достиг в 2004 году 80,6%, в 2003 году дотационность со-ставляла 71,9%.На 1 января 2005 года объем долга КБР в 1,4 раза превысил собственные доходы. Это самый высокий показатель в Южном Федеральном округе. Если в 2001 - 2003 гг. наблюдалась положительная динамика роста инвестиций в основной капитал КБР, то в 2004 году инвестиционные потоки составили 83,8%, а за 5 месяцев 2005 года - 72,2% (самый низкий показатель в ЮФО). Доля собственных средств в структуре инвестиций в основной ка-питал в 2004 году равнялась 10,2% (самый низкий уровень в округе). Правда за первое полугодие 2006 г. экономика КБР добилась определенных позитив-ных результатов: индекс промышленного производства составил 117,7 %, инвестиции в развитие экономики и социальную сферу республики составили 2,4 млрд. руб., валовой региональный продукт - 15,2 млрд. руб. Снизился уровень дотационности консолидированного бюджета и составил 67%.

В республике введены 95 тыс. кв. м общей площади жилья (все за счет индивидуального строительства). Оборот розничной торговли в первом полугодии т.г. составил 111,7 млрд. руб., В структуре оборота розничной торговли удельный вес продовольственных товаров составил 52,3%. Продовольственных и непродовольственных товаров населению было реализовано соответственно 105,4% и 117,1% к предыдущему году. Объем платных услуг населению вырос 2,9%. Наблюдается замедление темпов роста объемов оказанных платных услуг, во многом это обусловлено снижением объемов оплаченных населением коммунальных услуг, которые в структуре платных услуг занимают наибольший удельный вес и составляют около 22% (4).

Ключевой проблемой формирования современной модели национальной экономики является организация модели социально эффективного уклада, ориентированного на развитие личности. При этом укрепление институтов государственной власти как практическая задача должно выводиться из объективных положений по развитию рыночной экономики и ориентироваться на критерий экономической и социальной эффективности. Меры государственного управления должны охватить не

только решение экономических проблем, но и комплекс социально-психологических национальных особенностей. Нельзя не согласиться с мнением Л. Абалкина, который у-верждает, что нет, и не может быть эффективной, базирующейся на современных научно-технических достижениях социально-ориентированной рыночной экономики без активной регулирующей роли государства (5). Главное назначение государства в современных условиях, характеризующихся усложнением внутренних и внешних экономических связей, глобализацией человеческих отношений состоит в регулировании этих процессов и адаптации их к постоянно меняющимся изменениям в мировом развитии. В современных условиях экономическая роль и функции государства усложнились настолько, что управлять без единого комплексного подхода невозможно.

Причем, в соответствии с концепцией реформирования бюджетного процесса необходимо создание условий для максимально эффективного управления в регионах государственными финансами. Предполагается смещение акцентов бюджетного процесса от "управления бюджетными ресурсами (затратами)" на "управление результатами" путем расширения самостоятельности участников бюджетного процесса и повышения их ответственности за достижение количественно определенных среднесрочных целей и перехода преимущественно к программно-целевым методам бюджетного планирования, обеспечивающим прямую взаимосвязь между распределением бюджетных ресурсов и фактическими или планируемыми результатами их использования, установленными исходя из приоритетов государственной политики. Общий методологический принцип в перспективе должен представлять собой движение от общего к частному - от общенациональных приоритетов и стратегических целей Правительства Российской Федерации - к целям и задачам субъектов бюджетного планирования и реализуемым ими целевым федеральным и ведомственным бюджетным программам.

Решение основных социальных проблем республики - низкого уровня жизни населения и безработицы полностью зависит от состояния экономики, а экономический рост напрямую зависит от конкурентоспособности экономических агентов. Среди причин низкой конкурентоспособности экономических субъектов КБР можно отметить: низкое качество менеджмента, слабую интенсивность внедрения инноваций в управление, низкое качество квалификации трудовых ресурсов, ментальные особенности населения республики, связанные с нежеланием заниматься определенными видами экономической деятельности. В связи с этим стоит проблема привлечения инвестиций из других регионов и стран, которые будут являться источником инноваций, как технологических, так и управленческих.

Одним из основных методов повышения конкурентоспособности и ускорения экономического развития будет активное проведение кластерной политики. Проведение политики по выявлению и развитию кластеров - содействие кооперации, образованию партнерств и сообществ географически соседствующих и интеграционно взаимодействующих предприятий и связанных с ними организаций: поставщиков оборудования, комплектующих, специализированных производственных и сервисных услуг, научно-исследовательских и образовательных организаций.

Основными задачами и приоритетами для региональных властей на данном этапе развития, по нашему мнению, должны быть протекционизм и покровительство промышленным и сельскохозяйственным предприятиям, которые поставляют продукцию и услуги, в том числе и за пределы региона, и увеличивают свою капитализацию. При этом для разных предприятий необходима гибкая система поддержки: госзаказ, лизинг, государственную помощь в экспорте продукции, ее сертификации.

С целью разработки мер по социально-экономическому развитию и выводу республики из состояния депрессии авторами проведен анализ точек экономического роста республики, который выявил ряд потенциально эффективных отраслей народного хозяйства. Кабардино-Балкария имеет ряд преимуществ, которые дадут возможность ей выйти из депрессивного состояния, восстановить и развить свою инвестиционную привлекательность. Относительно высокую степень экономического потенциала могут предопределить выгодное географическое положение, благоприятные природно-климатические условия, наличие минерально-сырьевых и трудовых ресурсов, развитость транспортных коммуникаций. Так, базовыми точками роста в промышленном комплексе региона могут стать электроэнергетика, машино-строение и металлообработка, промышленность строительных материалов, а также пищевая и легкая промышленность, которые могут быть ориетированы на переработку местного сырья. Развитие отрасли в решающей мере определяет состояние всего народнохозяйственного потенциала, социально-экономическую обстановку. Что же касается сельскохозяйственного производства, то это одна из основных отраслей экономики республики. Причем основные направления производственной специализации практически соответствуют природно-климатическим условиям и особенно-

стям республики. Важным аспектом выхода из депрессивного состояния республики может стать развитие туризма и рекреации в регионе, что обусловлено богатством и разнообразием ландшафтных и климатических условий, благоприятным сочетанием бальнеологических ресурсов, наличием производственной и интеллектуальной базы.

Основными направлениями деятельности по повышению эффективности использования средств региональных и местных бюджетов КБР являются создание механизмов, позволяющих в максимальной мере использовать все ресурсы бюджетов: недоимку по налогам и другим обязательным платежам, штрафы и пени; обеспечение условий для увеличения налогооблагаемой базы регионов и субъектов местного самоуправления; совершенствование механизма межбюджетного перераспределения средств, полученных от реализации акцизов.

Главной целью в экономической политике республики на длительную перспективу должна стать восстановление и приумножение экономического потенциала. Приоритетные направления в социальной политике - это обеспечение занятости экономически активного населения; поддержка работающего человека, защита его законных интересов; адресная поддержка малоимущих слоев населения; государственная поддержка здравоохранения, образования и культуры.

Литература

1. Абалкин Л. Роль государства в становлении и регулировании рыночной экономики. // Вопросы экономики. 1997, №6. с. 4.

2. Кабардино-Балкария в цифрах. Госкомстат КБР. Экспресс информация. Нальчик, 2006. 175 С.

3. Стратегия территориального развития и федеральной региональной политики. М., 2003.68 С.

4. Хурсевич С. Как оптимизировать финансовую поддержку регионов // Фе-дерализм. Институт экономики РАН. 1998, №2.

5. Шевяков А.. Экономический рост и неравенство // Общество и экономика. 2004, №2. с.56.

БАРСУКОВА А.В.

ОСОБЕННОСТИ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

Корпоративный сектор является основой современной экономики, транснациональными корпорациями производится от 1/3 до 1/2 мировой промышленной продукции, контролируется половина международной торговли [1]. Именно крупнейшие корпорация и их объединения являются основными конкурентоспособными игроками, носителями технологических инноваций, экономического развития и роста. Крупные промышленные корпорации являются ключевыми элементами экономической системы, несут на себе значительную часть не только градообразующих, но и "странообразующих" функций [2].

В настоящее время в мировой и отечественной корпоративной практике наблюдается тенденция роста сетей стратегических альянсов с участием нескольких компаний взамен образования двусторонних партнерств. Поэтому в качестве субъектов конкуренции чаще выступают не отдельные фирмы, а консолидированные на основе стратегических интересов группы компаний[3].

Ярким примером реализации сетевой межфирменной и внутрифирменной конкурентной стратегии является современная японская автомобильная промышленность. Вокруг автопризводителей сосредоточено множество фирм-изготовителей деталей и комплектующих. Японские автопроизводители напрямую работают не более с чем 300-500 производителями деталей, в отличие от американских, в которых данный показатель в среднем превышает 3000. Необходимость такого ограничения обусловлена тем, что увеличение количества поставщиков сопровождается риском подрыва личных связей - элемента отношенческого контракта, особо ценимых японской корпоративной культурой и необходимых для создания и поддержания "высококачественных" межфирменных отношений. Производители деталей, в свою очередь, имеют контакты с ограниченным количеством поставщиков следующего уровня и т.д. В этом смысле к японской экономике возможно применение термина "экономика физических лиц", с той лишь поправкой, что корпорации самостоятельно вводят ограничения на контракты с контрагентами. Практически все фирмы в японской автомобильной отрасли входят в различного рода объединения - "ассоциации содействия" (kyoryokukai), где могут получить необходимые консультации, и поставляют детали в более чем одну фирму. Таким образом образуется сеть

отношенческих контрактов, позволяющая производить продукцию, конкурентоспособную на мировом рынке.

Основным вариантом развития фирм, возникших в процессе приватизации государственной собственности в трансформационной экономике России является аутсорсинг, что объективно обусловлено наследием административно-плановой экономической системы. По оценкам экспертов, различные формы дробления собственности используют от 1/4 до 1/3 предприятий [4]. С другой стороны, вариантом развития вновь образованных и собственно новых фирм является их интеграция в различного рода объединения.

В России в настоящее время крупнейшие объединения, бизнес-группы являются реальными конкурентами региональных элит. Если в середине-конце прошлого десятилетия их внимание было привлечено к собственности крупнейших российских предприятий, то сейчас они все чаще приходят на региональные рынки с целью приобретения в собственность прибыльных (реально либо потенциально) предприятий регионального, областного масштаба: "если в 1993 году "ЛУКОйл" оперировал в 5 регионах, то в 2000 году уже в 21, "Интеррос", соответственно, в 1 и 23, "Альфа-груп" - в 2 и 37 регионах"[5].

С одной стороны, такие корпорации объективно заинтересованы в унификации законодательной базы, становлении института частной собственности, единого экономического пространства, в развитии механизмов защиты права собственности и добросовестной конкуренции, в создании цивилизованного рыночного пространства. С другой стороны, чаще именно они при приобретении прав собственности на региональные корпорации используют такие нецивилизованные инструменты, как подкуп должностных лиц, судей, блокирование работы корпорации через всевозможные проверки, обыски, изымание документов, агрессивный "черный" PR и др. Более того, в 90-е годы "большинство влиятельных экономических и политических игроков не были заинтересованы в стабильных и работающих институтах"[6].

И если слияния, поглощения и выкупы долговым финансированием формально принято считать критерием развития рынка корпоративного управления и контроля, то можно утверждать о его формальном становлении и развитии в России. Однако методы, которыми пользуются игроки данного рынка, не позволяют резюмировать о его цивилизованности. На сегодняшний день наложение арбитражным судом ареста на имущество юридического лица стоит 5-15 тыс. долл., информационная война обходится от 100 тыс. до 1 млн. долл. (в зависимости от ее масштаба), организация налоговыми органами проверки с обыском - 10-50 тыс. долл., силовой захват офиса структурами МВД стоит от 20 тыс. долл., выемка реестра акционеров прокуратурой - 20 тыс. долл. и т.д. [7] Яркими примерами такого рода конкуренции в ЮФО в форме черного PR и судебных процессов являются мероприятия с ОАО "Аксинья", краснодарским молочным комбинатом, ОАО "Тагмет" и т.д. Понятно, что региональные корпорации не могут мобилизовать такие же финансовые и другие ресурсы, как предприятия и их объединения российского масштаба, и при прочих равных условиях проигрывают конкурентную борьбу за право собственности, что формирует квазиконкурентную природу российского экономического пространства.

Таким образом, теперь в России наблюдается конкуренция на двух разных уровнях, что оказывает влияние на выбор конкурентной стратегии. При этом второй уровень является принципиально новым: это конкуренция на рынках за выбор конечного потребителя; конкуренция за право собственности на корпорации.

В последние годы рост эффективности корпоративного управления в России связывается с повышением качества работы совета директоров. Подчеркивается необходимость совершенствования процедуры отбора кандидатов, определения критериев отбора, разрешения ситуации конфликта интересов, повышения ответственности за действия и принятые решения, выработки процедуры ограничения раскрытия информации о деятельности совета директоров.

Формально в России институционально закреплен механизм разделения функций стратегического и тактического управления обществом в институтах генерального директора и совета директоров [8]. Однако на практике лишь в крупнейших российских корпорациях члены совета директоров действительно занимаются стратегическим планированием, получая за это вознаграждение в виде зарплаты. Общероссийская, как и региональная практика такова, что зарплату именно за работу в должности члена совета директоров выплачивают единицы компаний. Более того, в большинстве акционерных обществ члены совета директоров вообще не занимаются стратегическим, то есть долгосрочным планированием развития общества. Основными вопросами их реальной деятельности яв-

ляется формальное утверждение повестки дня годовых собраний, одобрение результатов деятельности и т.д. Таким образом, управление в большинстве корпораций практически полностью соответствует модели школы предпринимательства, предполагающей зависимость развития фирмы от решений одного человека - руководителя-предпринимателя, и несет на себе все ее недостатки.

В этой связи внедрение рекомендаций Кодекса корпоративного поведения о четком определении функций членов совета директоров представляет собой реальный способ повышения эффективности работы данного института. Создание отдельных комитетов по стратегическому планированию, аудиту, урегулированию корпоративных конфликтов, кадрам и вознаграждения, и, тем более по этике далеко не всегда целесообразно. Но детальное регламентирование в контрактах с членами советов директоров их функций, ответственности будет способствовать повышению эффективности их работы.

Члены совета директоров, как правило, занимают еще определенную должность в корпорации. Уточняя, можно сказать, что должность члена совета директоров акционерного общества для этих работников в большинстве случаев носит второстепенный, а еще хуже - факультативный характер. Поэтому реальная возможность и материальная заинтересованность заниматься стратегией развития акционерного общества у них отсутствует. Таким образом, этот институт существует формально, как правило, лишь одобряет решения генерального директора в случае отсутствия корпоративных конфликтов.

В силу этого происходит объединение в одном лице функций стратегического и тактического планирования, контроля за выполнением планов, что в свою очередь создает искусственное сужение границ и темпов роста фирмы. На единоличный исполнительный орган в таком случае ложится нагрузка выполнения функций двух органов управления корпорацией, что снижает эффективность их исполнения. Особо следует подчеркнуть и тот факт, что зачастую генеральный директор входит в состав совета директоров, что еще более усложняет достижение эффективного корпоративного управления.

Внедрение рекомендации Кодекса корпоративного поведения в части привлечения в состав совета директоров "достаточного количества независимых директоров" [9] могут позволить себе единицы российских акционерных обществ. Это связано в первую очередь с высокой стоимостью услуг независимых директоров, оплатить которые большинство предприятий не имеет возможности. В силу сложившихся обстоятельств в управлении предприятиями преобладает оперативное и краткосрочное планирование.

Р.Нуреев и А.Рунов делают аналогичный вывод о преобладании краткосрочного ориентирования над долгосрочным в российской экономике: "В целом в деятельности предпринимателей краткосрочный аспект преобладает над долгосрочным, а мотив личного обогащения над целями развития производства" [10]. Это более характерно для кризисного и переходного периодов, когда ценность представляет само существование предприятия, а выживание вытесняет все остальные цели. В посткризисный период стратегия неиспользования долгосрочного планирования является как минимум фактором сдерживания развития предприятия, а в некоторых ситуациях, фактором, катастрофически влияющим на его деятельность.

Низкий уровень корпоративного управления, неразвитость институциональной структуры являются на сегодняшний день весомыми факторами, тормозящими развитие отечественных предприятий и экономики России в целом, и как следствие - препятствуют выходу производства товаров на требуемый уровень конкурентоспособности. Причины корпоративных конфликтов, деформирующие механизм формирования и реализацию конкурентной стратегии фирмы, а также ее функционирование, обусловлены природой акционерного капитала. Ущемление прав миноритарных акционеров является основным источником корпоративных конфликтов, с одной стороны, а с другой - с появлением новых мелких акционеров или активизацией деятельности существующих начинаются недружелюбные поглощения, процедуры корпоративного шантажа, что зачастую парализует экономическую деятельность общества и ограничивает его эффективное развитие.

В ситуации, когда раздел собственности практически завершен, улучшение уровня корпоративного управления должно стать основной целью как для акционеров, так и для менеджмента, реализация которой позволит корпорациям достичь устойчивого баланса интересов различных заинтересованных групп инсайдеров и аутсайдеров, привлечь на выгодных условиях необходимые объемы инвестиций, выбрать, сформировать и внедрить эффективную конкурентную стратегию и повысить стоимость корпорации.

Литература

1. Радыгин А., Энтов Р. Институциональные проблемы развития корпоративного сектора: собственность, контроль, рынок ценных бумаг. - М.: ИЭПП, 1999. - С. 38.

2. Аукуционек С., Батяева А. Российские предприятия в рыночной экономике. - М.: Наука, 2000.

3 Бобина М. Стратегические межфирменные альянсы // Вопросы экономики. - 2002. - № 4. - С. 102.

4. Долгопятова Т. Формирование отношений собственности в российской промышленности: эмпирический анализ / Социально-экономическое развитие России: проблемы управления. - М.: ГУУ, 2001. - С. 69.

5. Нуреев Р.М., Рунов А.Б. Назад к частной собственности или вперед к частной собственности? // Общественные науки и современность. - 2002. - № 5. - С. 20.

6. Pistor K. Supply and Demand for Law in Russia: A Comment on Hendley. - East European Constitutional Review, 1999. Vol. 8. - № 4. - P 105-108.

7. Горбунов И. // Известия. - 14 мая 2003 г. - № 82.

8. Федеральный закон "Об акционерных обществах". Гл. VIII.

9. Кодекс корпоративного поведения. Корпоративное поведение в России. / Под ред. Костикова И.В. - М.: Экономика, 2003. - С. 84.

10. Нуреев Р.М., Рунов А.Б. Назад к частной собственности или вперед к частной собственности? // Общественные науки и современность. - 2002. - № 5. - С. 13.

ГОНЧАРОВА Е.В.

НАПРАВЛЕНИЯ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ И РЕОРГАНИЗАЦИИ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ПОСТКРИЗИСНОГО РАЗВИТИЯ

Реструктуризация и реорганизация российских предприятий как стратегические направления оптимизации производственной структуры промышленности и повышения эффективности экономики в целом предполагает создание условий для нормального функционирования предприятий на основе институциональных преобразований. Экономика России унаследовала структуру, в которой ресурсы были высоко сконцентрированы и использовались в производстве крупного масштаба. Рыночные механизмы, которые могут способствовать более эффективному распределению ресурсов, еще не сформировались в полной мере. Оценка необходимости реструктуризации предприятий в России определяется следующими предпосылками: почти 18000 средних и больших предприятий, которые во время приватизации предоставляли около 17 млн. рабочих мест, избыток производств крупного масштаба, неспособность данных предприятий нормально функционировать из-за разрушения единого центра планирования.

Реализация экономического потенциала реструктуризации российских предприятий как основы экономического роста требует соблюдения следующих институциональных условий [1]:

преодоления недостатков проведенной приватизации, в результате которой не появились эффективные собственники;

повышения эффективности отечественной промышленности через обеспечение интересов собственников и устранение бесконтрольности менеджеров.

Объективной основой необходимости реструктуризации российских предприятий выступает сохраняющаяся нерешенность задач, стоящих при проведении приватизации объектов промышленности: создание слоя частных собственников, привлечение ресурсов на рынке ценных бумаг и иностранных инвестиций. В процесс реструктурирования вовлекаются рыночные силы, вследствие чего высвобождающиеся неэффективно используемые ресурсы находят применение в сфере более производительного использования. Процесс высвобождения неэффективно используемых ресурсов происходит двумя способами: существующие компании вынуждены конкурировать, спрос требует изменения их изделий (услуг), снижения затрат, ликвидации неиспользуемых активов и вложений капитала в более привлекательные проекты. Появляются новые компании, использующие высвобождающиеся ресурсы от разукрупнения или банкротства приватизированных предприятий и заполняющие рыноч-

ные ниши, неиспользуемые существующими фирмами.

К числу наиболее характерных для современных предприятий проблем, препятствующих их эффективному функционированию, следует отнести [3]:

1.Неэффективность системы управления предприятием, обусловленную:

1.1. Отсутствием стратегии в деятельности предприятия и ориентацией на краткосрочные результаты в ущерб долгосрочным и среднесрочным.

1.2. Недостаточным знанием конъюнктуры рынка.

1.3. Низким уровнем квалификации менеджеров, отсутствием трудовой мотивации работников.

1.4 Неэффективностью финансового менеджмента и управления издержками производства.

2.Низкий уровень ответственности руководителей предприятий за последствия принимаемых решений, сохранность и эффективное использование имущества предприятия.

3.Отсутствие эффективного механизма исполнения судебных решений, особенно в части обращения взыскания на имущество должника.

4. Необеспеченность единства предприятия как имущественного комплекса, что снижает его инвестиционную привлекательность, особенно это касается отсутствия обеспечения права собственности на землю.

5. Высокие расходы на содержание объектов социально-культурного назначения и жилищно-коммунального хозяйства.

6. Деформированная структура издержек производства, оказывающая существенное влияние на конкурентоспособность продукции российских предприятий.

7. Отсутствие достоверной информации о финансово-экономическом положении предприятия для собственников, акционеров, руководителей предприятия, потенциальных инвесторов и кредиторов, а также для органов исполнительной власти.

В настоящее время, в соответствии с цикличностью внутрифирменных изменений, актуальным представляется процесс дальнейшей эволюции фирменной организации в России в направлении "атомизации" производства и управления в процессе реструктуризации с целью децентрализации процесса принятия решений. В ходе такой децентрализации подразделения компании получают независимость, риски диверсифицируются, т.к. решение одного подразделения не влечет за собой необходимости принимать такое же решение для других подразделений. Децентрализация означает вертикальную или горизонтальную дезинтеграцию крупной фирмы на отдельные полуавтономные центры прибыли в пределах общей структуры. Возможно также дробление на более независимые единицы бизнеса. Децентрализация способствует усилению стимулов и повышению ответственности, а также ужесточению бюджетных ограничений, исключает перекрестные субсидии, существующие в крупных организациях. После децентрализации новые организационные единицы получают возможность самостоятельного хозяйствования. Конкретно-экономические ситуации высветят их уязвимые места и будут стимулировать процессы обучения и обновления.

Таким образом, децентрализацию можно рассматривать как механизм общественного обучения для содействия реструктуризации, как элемент процесса восстановления организационных связей "снизу вверх", т.е. воссоздания социального капитала. Давление на центр с целью передачи части своих прав децентрализованным организационным единицам для того, чтобы начать процесс реконструирования фирм, должно исходить, прежде всего, от заинтересованных лиц, которые проиграют, если организация не будет удачно реструктурирована. Как отмечает Т.Г. Долгопятова, "ужесточение бюджетных ограничений предприятий приводит к "расслоению" их на эффективнее и неэффективные, поставив последние перед необходимостью выбора инвесторов или банкротства. И в том, и в другом случае это ведет к смене собственника [7]".

Методологически достаточно трудно оценить размеры реструктуризации российских предприятий вследствие дефицита и закрытости подобной информации и определить количество и степень отмирающих приватизированных предприятий или восходящую динамику новых форм предприятий. Одним из главных направлений реструктуризации предприятий выступает изменение организационной структуры, которое может осуществляться двумя способами [2]:

- путем выделения производственных подразделений предприятий в самостоятельные фирмы;
- путем формирования крупных производственных комплексов "гибридного" типа из технологически связанных предприятий - холдингов, ассоциаций.

Одной из таких мер по развитию производства стал поиск новых ниш на рынке и освоение производства конкурентоспособных видов продукции. В силу сокращения объема выпуска традиционных

видов продукции, мощности предприятий перестали полностью использоваться, и появилась возможности задействовать их иным образом, что возможно в рамках небольших мобильных фирм, способных быстро перестраиваться в соответствии со спросом. В России существуют благоприятные условия для создания таких фирм, поскольку структура большинства российских предприятий позволяет сравнительно легко выделить подразделения, которые могут самостоятельно или почти самостоятельно осуществлять производственную и хозяйственную деятельность. При этом руководство предприятия одновременно решает сразу две задачи: сохранения целостности производственно-технологической структуры и повышения самостоятельности структурных подразделений и их заинтересованности в поиске заказов и в эффективной работе. Процесс формирования сети фирм вокруг крупных предприятий выступает одним из ключевых направлений повышения эффективности их деятельности.

Рисунок 1. Систематизация процессов реформирования предприятия*

*Составлено по: Хершберг Э. Глобальная реструктуризация, знания и обучение // Вопросы экономики. - 2004. - №8.; Третьяков М. Конвергенция моделей корпоративного управления // Вопросы экономики. - 2004. - №1.

Реорганизация предприятия предполагает обязательный учет его отраслевых и производственно-технологических особенностей, характера взаимосвязей между подразделениями, сложившихся отношений собственности, а зачастую также взаимоотношений между руководителями предприятия. Хотя схема реорганизации каждого предприятия носит индивидуальный характер, тем не менее, в ходе проведенных исследований выявлены некоторые общие сценарии:

1.Заключение арендных договоров со структурными подразделениями.

2.Создание дочерних фирм.

3.Преобразование крупных компаний в холдинговые компании.

При заключении арендных договоров со структурными подразделениями все имущество предприятия остается в его собственности. Одновременно на базе структурных подразделений предприятия или за счет привлечения средств частных лиц и сторонних организаций создаются независимые фирмы, которые получают право на использование имущества предприятия на основе заключения договора аренды. Подобная схема рациональна применительно:

- ко всем структурным подразделениям предприятия;
- к структурным подразделениям, которые реально могут самостоятельно работать в условиях рынка;
- к независимым вновь созданным фирмам, берущим в аренду имущество предприятия для выпуска высокотехнологичной продукции.

Последняя схема достаточно широко используется в настоящее время. Преимуществом данной формы преобразования предприятия выступают: простота и возможность постепенной реализации, по мере готовности подразделений и (или) их групп к самостоятельной работе; стабильность отношений собственности на имущество, принадлежащее предприятию, что особенно важно при проведении реорганизации предприятия, находящегося в государственной собственности. Рассматриваемый

вариант дает возможность в определенной мере координировать деятельность организаций, арендующих имущество предприятия, путем периодической корректировки договоров аренды, а также может препятствовать выходу вновь созданных фирм из состава производственной системы предприятия за счет сохранения права собственности в руках предприятия. Существенно расширяется самостоятельность структурных подразделений, преобразуемых в независимые фирмы, что позволяет им легче адаптироваться к рынку; усиливается заинтересованность каждого арендующего имущество структурного подразделения в повышении эффективности своей деятельности. Предприятие получает дополнительный доход за счет сдачи имущества в аренду.

Однако этому варианту органически присуще и некоторые недостатки: практически отсутствует система гибкого оперативного регулирования деятельности фирм, арендующих имущество предприятия. Передача части имущества в аренду независимым фирмам в ряде случаев способна затруднить организацию производственного процесса на самом предприятии, нарушить сложившиеся производственно-технологические связи. Развитие предприятия по рассматриваемому варианту может привести к разрушению целостности его производственной системы и прежде всего из-за ориентации ряда созданных фирм на внешнего заказчика при одновременном игнорировании интересов других структурных подразделений предприятия; у новых самостоятельных фирм отсутствует заинтересованность в эффективной работе и выживании базового предприятия в целом [9]. Описанный вариант структурной реструктуризации является рациональным либо для средних предприятий, либо в случае, когда при проведении структурной реорганизации предприятие остается собственником своего имущества. Он может выступать в качестве подготовительного этапа к преобразованию предприятия в холдинговую компанию.

Создание дочерних предприятий как стратегия реорганизации предполагает формирование на базе отдельных структурных подразделений, как правило, непосредственно не задействованных в производстве основной продукции самостоятельных фирм. Дочерние фирмы могут создаваться или в форме акционерных обществ, или в виде обществ с ограниченной ответственностью. Контрольный пакет их акций либо соответствующая доля в уставном капитале должны принадлежать основному предприятию. Преобразование крупных предприятий в холдинговые компании предусматривает формирование на базе предприятия нескольких самостоятельных акционерных обществ. Одновременно в целях координации их деятельности создается новая организация, которая начинает выполнять функции головной компании (холдинга) как собственника пакетов акций акционерных обществ.

Рисунок 2. Система реструктуризации ОАО "Ростсельмаш" на основе образования дочерних компаний в форме холдинговой структуры*

*Составлено по: Приказ №204 от 8.04.03.; Приказ №220 от 11.04.03. по ОАО "Ростсельмаш", распоряжение № 503 от 22 мая 2003 г. по ОАО "Ростсельмаш".

Так, ОАО "Ростсельмаш", являясь структурным элементом холдинга "Новое содружество", в последние годы активно проводит политику реструктурирования на основе выделения в самостоятельные компании отдельных функциональных подразделений и производственных структур. В настоящее время ОАО "Ростсельмаш" имеет несколько дочерних компаний в рамках холдинговой структуры, юридически оформленных как закрытые акционерные общества, и является держателем их пакетов акций.

К числу дочерних предприятий ОАО "Ростсельмаш" относятся [6]:

1. ЗАО "Торговый дом "Ростсельмаш", выполняющий функцию отдела сбыта, реализующий продукцию ОАО "Ростсельмаш" и работающий в структуре холдинговой группы.

2. ЗАО "Комбайнцентр", выполняющий функцию отдела снабжения и закупающий узлы, детали для производства основной продукции ОАО "Ростсельмаш".

3. ООО "Сито", представляющее собой производственную структуру по изготовлению специнструмента и спецоснастки.

4. ООО "Конкорд" - завод по изготовлению промышленных котлов.

5. ЗАО "РЦЗЛ" - Ростовский завод цветного литья, представляющее собой бывший литейный цех ОАО "Ростсельмаш".

6. ООО "РЗЛ" - Ростовский литейный завод, обеспечивающий для ОАО "Ростсельмаш" литейное производство.

7. "РЭК" - ремонтно-механическая компания.

8. ООО "РМК", представляющее собой деревообрабатывающий комплекс, выделенный в отдельный завод.

9. ЗАО "Сельмашэнерго", предоставляющее ОАО "Ростсельмаш" энергоресурсы, услуги ТЭЦ и ТСЦ.

10. Комбинат питания, обслуживающий производственные подразделения ОАО "Ростсельмаш".

11. Транспортная компания.

В отдельное структурное подразделение в конце 2005 года выделили управление эксплуатацией социальных объектов - баз отдыха, детских садов, лагерей [4]. Выделение внутренних подразделений ОАО "Ростсельмаш" в самостоятельные производственно-экономические единицы имеет в своей основе как общие закономерности развития аутсорсинга на российских предприятиях, так и обусловлено действием ряда конкретно-экономических причин. Например, экономией издержек управления в структурных подразделениях ОАО "Ростсельмаш", т.к. сложная внутренняя структура завода и большая численность работников затрудняли процессы управления на предприятии. Также недогрузка производственных мощностей , при которой загруженность цехов была неполной, приводила к уменьшению потенциальной доходности данных производственных структур холдинга.

Таким образом, такие конкретно-экономические причины как упущенная выгода, финансово-экономическая выгода и повышение эффективности менеджмента, легли в основу общей закономерности развития аутсорсинга на российских предприятиях. Непрерывность процессов внутренней реструктуризации российских предприятий в целях повышения оптимальности производственно-экономических структур проявляется в переходе функций от материнской компании к дочерней, что находит отражение в практике внутрифирменной организации ОАО "Ростсельмаш".

Литература

1. Белокрылова О.С. Теория переходной экономики. - Ростов н/д.: Феникс, 2002.

2. Гохан П. Слияния, поглощения и реструктуризация компаний // Вопросы экономики. - 2005. -№2.

3. Овсиенко Ю. Российская трансформация и ее результаты // Вопросы экономики . - 2004. - №5.

4. Официальный сайт администрации г. Ростова-на-Дону // www.donland.ru / 12.11.2005

5. Приказ №220 от 11.04.03. по ОАО "Ростсельмаш", распоряжение № 503 от 22 мая 2003 г. по ОАО "Ростсельмаш".

6. Российская промышленность: институциональное развитие. Вып.1. / Под ред. Т.Г. Долгопятовой. - М.: ГУ-ВШЭ, 2002.

7. Хершберг Э. Глобальная реструктуризация, знания и обучение // Вопросы экономики. - 2004. - №8.

ЖУКОВ Б.М.

ТРАНСФОРМАЦИЯ ТРАДИЦИОННОГО УПРАВЛЕНИЯ ГИБКИМ РАЗВИТИЕМ ПРЕДПРИЯТИЯ В ЛОГИСТИЧЕСКОЕ

Изучение особенностей гибкого развития предприятий посредством логистизации их потоковых процессов в разрезе данной научной статьи рассмотрим на примере промышленных предприятий реального сектора экономики России, а именно, предприятий нефтегазового сектора, машиностроительных предприятий и предприятий сервиса.

Стоит первоначально отметить, что на сегодняшний день существует потребность поиска и применения наиболее современных методов управления гибким развитием предприятия, качественно отличающихся от таких ранее используемых методов как программно-целевой метод, метод интерполяции, балансовый метод, возрожденный в настоящее время под наименованием "бюджетирование", а также метод "экспертных оценок".

В разрезе данной научной статьи с целью гибкого развития автором предлагается концепция логистизации потоковых процессов предприятий. Сущность и преимущества указанной концепции управления лучше всего проявляются при формировании логистических систем, логистических цепей и других логистических структур, создаваемых с целью оптимизации экономических потоков.

Предлагаемая концепция носит перманентный характер перехода от традиционного управления к логистическому и определяется степенью проникновения логистики на все уровни управления потоковыми процессами на предприятиях различных отраслей. Логистизация не направлена на разрушение существующей системы управления. Напротив, она предполагает рационализацию и оптимизацию управления материальными, финансовыми и информационными потоками на корпоративном уровне.

Концептуально в управлении ресурсами эффективности логистизация представляется как процесс трансформации традиционного обеспечения управления в логистическое (рис.1).

Рис.1 Процесс трансформации традиционного управления гибким развитием в логистическое

Трансформация управленческого процесса в логистическое обеспечение должно происходить по определенным критериям, заданным конкретными условиями и сферами применения логистики, а также с учетом ограничений. Результатом всего этого должно стать повышение уровня управляемости, мобильности ресурсного потенциала корпорации, оптимизация и рационализация всех экономических потоков. Логистизация потоковых процессов с целью гибкого развития предприятий не отрицает, а, напротив, развивает такие виды обеспечения, как маркетинговое, организационное, правовое, которые остаются вполне самостоятельными в силу специфики функционирования тех или иных предприятий.

Стоит также отметить, что логистизация потоков с целью гибкого развития предприятий не носит одномоментный характер и потому может быть представлена как ряд шагов последовательного перехода от традиционных форм обеспечения к логистическим. В разрезе данной научной статьи логическая схема определения объективной необходимости перехода на логистизацию потоковых процессов представлена рисунком 2.

Рис. 2 Логическая схема определения объективной необходимости перехода на логистизацию потоковых процессов с целью гибкого развития

Стоит отметить, что, рассматривая предприятия той или иной отрасли экономики нашей страны в условиях перехода к гибкому развитию посредством логистизации потоковых процессов, по мнению автора, необходимо определять объективные и субъективные предпосылки применения логистического подхода в управлении гибким развитием, предполагающего, в том числе, логистизацию хозяйственных связей предприятий.

Например, к числу субъективных факторов, оказывающих существенное влияние на формирование хозяйственных связей нефтегазовых корпораций и обусловливающих необходимость их логистизации, следует отнести:

- достаточно высокую степень монополизации производства нефтегазового сектора и смежных с ним отраслей;

- исторически сложившуюся в России концентрацию нефтегазового производства на крупных промышленных предприятиях;

- ярко выраженную специализацию отдельных нефтегазовых предприятий, не всегда соответствующую требованиям рынка;

- необходимость повышения инвестиционной привлекательности нефтегазового производства;

- соотношение между государственной и частной собственностью в нефтегазовом комплексе;

- существующие условия конкуренции на отечественном и зарубежном рынках.

Отметим, что в условиях перехода к рыночной экономике внутренняя и внешняя среда любого предприятия находится в постоянной взаимосвязи, поскольку рынок является для предприятия одновременно и источником образования потоковых процессов и конечной целью их движения.

По мнению автора, наилучших результатов могут добиться те предприятия, которые будут использовать концепцию интегрированной логистики, позволяющую объединить усилия управляющего персонала компаний, их структурных подразделений и логистических партнеров для сквозного управления основными и сопутствующими потоками в интегрированной структуре бизнеса: проектирование - закупки - производство - распределение - продажи. Принципы и методы данного подхода должны быть направлены на получение оптимального решения, в частности, минимизацию общих логистических издержек предприятий. Сокращение всех видов издержек, связанных с управлением материальным потоком, затрат на транспортировку, складирование, управление заказами, закупками и запасами, уменьшение логистических рисков позволит предприятиям высвободить финансовые средства на дополнительные инвестиции в складское оборудование, информационно-компьютерные системы, рекламу, маркетинговые исследования и т.д. Оптимальные логистические решения могут быть получены не только по критерию минимума общих затрат, но и по таким ключевым показателям, как время исполнения заказа и качество логистического сервиса.

Также стоит отметить, что гибкое развитие предприятий на рынке возможно с условием оптимального логистического менеджмента в ходе межфункциональной и межорганизационной координации, позволяющей устранить конфликты между функциональными подразделениями компаний и обеспечить интегрированное взаимодействие с логистическими партнерами. Потенциал данной стратегии логистики позволит реализовать целевые установки компаний в рамках их миссии и с течением времени может стать фактором повышения конкурентоспособности компаний не только на внутреннем, но и на внешнем рынке.

Современная интегрированная логистика предполагает сквозное управление потоками логистической системы, проходящими через все её звенья. Данное направление вполне согласуется со структурным делением логистической системы на функциональные области (логистику снабжения, производства и распределения), деятельность которых подчиняется общей (корпоративной) цели всей системы в целом. Такое деление позволяет более точно определять и решать локальные задачи организации и контроля внутри звеньев и элементов логистической системы, поскольку объектами практической логистики могут быть не только потоки, но и единичные трансакции. К тому же логистическая парадигма воплощается, как правило, в конкретной системе, функционирующей в реальной организационной среде. При этом процесс формирования логистической системы основан на обеспечении и поддержании жизненного цикла продукта: от замысла до ликвидации; центром создания логистической системы в данном случае является непосредственное производство товара/услуги [1].

Также, интегрированный подход требует объединения различных функциональных областей и их участников в рамках единой логистической системы в целях ее оптимизации. Такой подход распространяется как на микроэкономический уровень самого предприятия, так и на платформу бизнеса. Важно, чтобы, решая проблемы оптимизации управления на микроуровне, в пределах предприятия, менеджеры исходили из задачи оптимизации логистической системы в целом. Объединение снабжения, производства и распределения является оптимальной перспективой в решении вопросов достижения целей в рамках логистической системы управления резервами эффективности нефтегазовых корпораций. Именно такой подход позволяет получить точную информацию о состоянии и местонахождении продукции предприятия в любой момент - от "входа" у источника сырья до "выхода" - получения товара конечным потребителем.

Преимущества интегрированного подхода предприятий нефтегазовой отрасли и отрасли машиностроения выражаются, например, в следующих моментах:

- разделение вопросов распределения, управления производством и снабжения на предприятиях может привести к разногласиям между функциональными областями и соответствующими подраз-

делениями, что препятствует оптимизации системы в целом;

- между производством и маркетингом в рассматриваемых отраслях существуют многочисленные противоречия. Объединение в систему является наиболее продуктивным способом их разрешения;

- требования к системе информации и к организации управления имеют единую природу и относятся ко всем типам логистических операций. Задача координации состоит в оптимальной увязке на оперативном уровне различных требований, возникающих в логистической системе.

Таким образом, система управления потоковыми процессами с целью гибкого развития предприятий на основе логистического подхода - это система, основанная на интегрированном подходе, которая позволит создать реальную возможность объединения функциональных областей логистики путем координации действий, выполняемых независимыми звеньями логистической системы, разделяющими общую ответственность в рамках целевой функции управления резервами эффективности с целью гибкого развития предприятий.

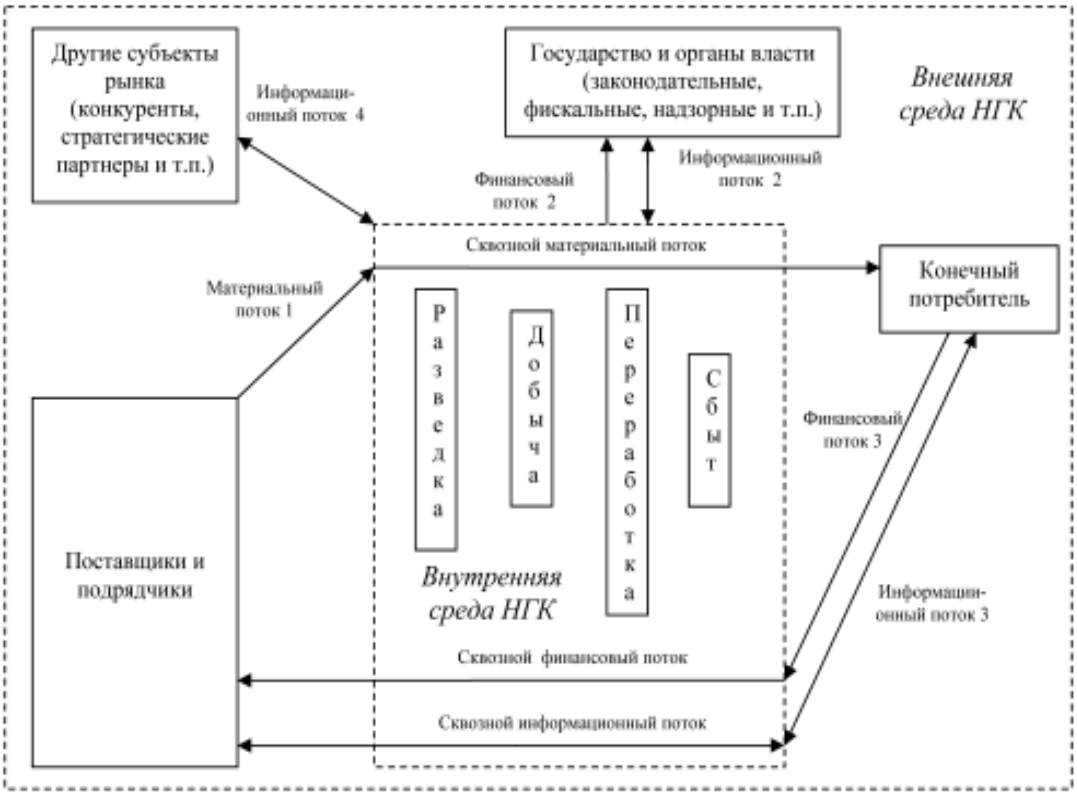

Рис.3 Пример движения потоковых процессов в нефтегазовой корпорации

В данной научной статье под потоковыми процессами предприятий будем понимать движение материальных, финансовых и информационных потоков в условиях оптимизации резервов эффективности работы корпораций. Например, схема движения потоков в нефтегазовой корпорации может выглядеть следующим образом (рис. 3).

В качестве материальных потоков рассматриваются все материальные ресурсы, незавершенное производство и готовая продукция корпораций, как в движении, так и в запасе. Запасы, состоящие в основном из сырой нефти, нефтепродуктов и материалов, как правило, отражаются по наименьшей из двух величин - себестоимости или рыночной стоимости. Себестоимость в свою очередь, чаще всего на предприятиях нефтегазового комплекса определяется по методу средневзвешенной стоимости.

Финансовые потоки на предприятиях нефтегазового комплекса включают все возможные финансовые ресурсы, возникающие при калькуляции и возмещении логистических затрат и издержек в денежном эквиваленте. Чаще всего, в качестве финансовых потоков нефтегазовых корпораций выделяют денежные средства и их эквиваленты, которые включают все высоколиквидные финансовые инструменты со сроком погашения не более трех месяцев; денежные средства, ограниченные в использовании, отраженные в составе прочих внеоборотных активов; обороты дебиторской и кредиторской задолженности; векселя к получению; финансовые вложения; чистые денежные средства, используемые в инвестиционной деятельности.

В качестве информационных потоков рассматриваются элементарные, ключевые и поддерживающие потоки, которые могут быть представлены в устной, письменной, автоматизированной и других формах и которые необходимы для управления материальными и финансовыми потоками в системе.

В целом, материальные потоки оказывают влияние на эффективность использования ресурсов предприятия, резервов производственного потенциала, резервов повышения конкурентоспособности продукции и динамики производства, ресурсоемкости выпускаемой продукции и других показателей использования основных и оборотных активов предприятия.

Финансовые потоки оказывают влияние на общее финансовое состояние предприятия, ликвидность и платежеспособность на рынке, финансовую устойчивость, кредитоспособность и капитализацию. Выявление и использование резервов эффективности в области финансов на предприятии позволяет максимизировать инвестиционную стоимость на рынке, оптимизировать кредитный рейтинг доверия к корпорации и обеспечить приток капитала в организацию.

Логистизация потоковых процессов на предприятии с целью его гибкого развития - это оптимизация ресурсов системы хозяйствования при управлении основными и сопутствующими потоками логистической системы на базе ее интеграции и внедрения инновационных подходов в оценке эффективности деятельности предприятия. В данном случае под эффективностью понимается процесс нахождения экстремумов, которые оцениваются как оптимальные показатели интеграции потоков.

Например, цели логистизации потоковых процессов нефтегазовых корпораций можно дифференцировать по следующим параметрам:

- цели управления потоками в области закупок:

а) оптимизация потоков закупки нефтепродуктов;

б) рационализация процесса закупок нефтепродуктов;

- цели управления потоками в области производства:

а) оптимизация транспортировки нефтепродуктов в процессе их производства или закупки у нефтеперерабатывающих предприятий и поставки потребителям;

б) рационализация хранения нефтепродуктов для подготовки их к производственному и непроизводственному потреблению, а также поставки потребителям;

- цели управления потоками в области экологизации:

а) оптимизация нагрузки на окружающую среду при организации потоков нефтепродуктов в процессе их производства или закупки и поставки потребителям;

б) рационализация использования нефтепродуктов для нужд предприятий и организаций нефтепродуктообеспечения;

- цели управления потоками в области распределительной логистики:

а) оптимизация поставок нефтепродуктов и газа потребителям;

б) рационализация поставочной деятельности предприятий и организаций газо- и нефтепродуктообеспечения .

В процессе оптимизации потоковых процессов с целью гибкого развития предприятия, по мнению автора, необходимо соблюдать следующие принципы:

- системный подход при рассмотрении всех потоковых процессов как взаимосвязанных и взаимодействующих для достижения единой цели гибкого развития. Его отличительной особенностью является оптимизация функционирования всей логистической системы в целом;

- принцип общих (тотальных) логистических издержек в управлении потоковыми процессами, т.е. учет всей совокупности издержек управления основными и сопутствующими потоками в системе. Как правило, критерий минимума общих логистических издержек является одним из основных при оптимизации развития любого предприятия;

- принцип глобальной оптимизации. При оптимизации структуры или управления в синтезиру-

емой системе управления потоками необходимо согласование локальных целей функционирования элементов (звеньев) логистизации системы для достижения глобального оптимума потоковых процессов;

- принцип логистической координации и интеграции всех потоков: необходимость достижения согласованного, интегрального участия всех звеньев системы управления потоками от ее начала и до конца при реализации целевой функции выявления и использования резервов эффективности;

- принцип необходимости моделирования и информационно-компьютерной поддержки в управлении потоковыми процессами. При анализе, синтезе и оптимизации объектов и процессов в логистических системах и цепях необходимо использовать математические, экономико-математические, графические, физические, имитационные (на ЭВМ) и другие модели. Реализация логистического менеджмента в нефтегазовом комплексе в настоящее время практически невозможна без соответствующей информационно-компьютерной поддержки;

- принцип разработки необходимого комплекса подсистем (технической, экономической, организационной, правовой, кадровой, экологической и др.), обеспечивающих процесс управления потоковыми процессами;

- принцип всеобщего управления качеством в управлении потоками на предприятии, который направлен на обеспечение надежности функционирования и высокого качества работы каждого элемента системы в условиях гибкого развития;

- принцип гуманизации всех функций и технологических решений в процессе управления потоками, что означает соответствие экологическим требованиям по охране окружающей среды, эргономическим, социальным, этическим требованиям и т.п.;

- принцип устойчивости, адаптивности, согласованности и интегрированности. Процесс логистизации потоковых процессов должен устойчиво работать при допустимых отклонениях параметров и факторов внешней среды (например, при колебаниях рыночного спроса на конечную продукцию, изменениях условий поставок или закупок материальных ресурсов, вариациях транспортных тарифов и т.п.). При значительных колебаниях стохастических факторов внешней среды логистизация потоковых процессов должна приспосабливаться к новым условиям, меняя программу функционирования, параметры и критерии оптимизации. Все потоки в корпорации должны быть согласованы, а система управления потоками должны быть ориентирована на интеграцию, т.е. систему управления, реализующую цели бизнеса от поставщика до конечного потребителя.

Система управления гибким развитием любого предприятия на базе логистизации потоков, по мнению автора, должна быть направлена на новое понимание механизмов управления ресурсами корпораций как стратегических элементов в конкурентных возможностях на рынке посредством эффективного управления резервами эффективности.

В качестве функционально-целевых задач внедрения системы управления гибким развитием на базе логистизации потоков можно выделить:

- выявление резервов эффективности в процессе их оценки;

- воздействие на потоковые процессы;

- контроллинг и стратегическое управление потоковыми процессами;

- оптимизация резервов эффективности за счет совершенствования управления потоковыми процессами.

Концепция управления гибким развитием предприятия на базе логистизации потоков должна быть направлена на:

- новое понимание механизмов рынка и понимание логистики как стратегического элемента в конкурентных возможностях фирмы;

- перспективы интеграции между логистическими партнерами, формирование новых организационных (структурных) отношений в процессе оптимизации потоковых процессов;

- выявление технологических возможностей, в частности, в области гибких производств и информационно-компьютерных технологий, радикально изменивших горизонты контроля и управления во всех сферах производства и сбыта нефтегазовой продукции.

В качестве критериев эффективности внедрения системы логистизации потоковыми процессами могут выступать параметры финансового состояния деятельности корпорации, рост рыночной стоимости компании, ее капитализация, инвестиционная активность и инвестиционная привлекательность в целом.

Комплекс показателей оценки эффективности логистизации потоковых процессов с целью гиб-

кого развития предприятия может быть представлен рисунком 4.

Рис.4 Показатели эффективности логистизации потоковых процессов в условиях гибкого развития предприятия

Разработка системы управления потоковыми процессами на предприятии с целью его гибкого развития, по мнению автора, требует тщательного планирования и может состоять из нескольких этапов, представленных рисунком 5.

Представленная схема управления потоковыми процессами с целью выработки и реализации управленческих решений по управлению резервами эффективности направлена на поэтапное внедрение логистизации потоковых процессов, стратегическую составляющую и контроллинг результатов внедрения системы управления потоковыми процессами в корпорациях нефтегазового сектора.

Предложенная модель внедрения системы управления гибким развитием предприятия посредством логистизации больше ориентирована на промышленные предприятия, но основу постановки системы управления могут использовать и предприятия сервиса (туризм, гостиничное хозяйство, лизинговые компании и т.д.) с оговоркой на внедрение инновационных подходов в логистике.

В целом, инновационная логистика представляет собой систему самостоятельной логистизации действующих и вновь создаваемых систем, включающая логистический сервис и основанная на знаниях и навыках развивающихся научных подходов. Стоит добавить, что внедрение инновационных подходов в логистике нельзя считать обособленным явлением, скорее наоборот: оно считается элементом развития экономики в целом, как на отдельных предприятиях, так и в масштабах более сложных систем.

В заключение стоит отметить, что в центре эффективно управляемых материального и финансового потоков предприятий с целью их гибкого развития независимо от отрасли и сферы деятельности должен находиться эффективно управляемый поток информации. Именно информация держит систему материального и финансового потоков "открытой" в смысле способности приспосабливаться к новым условиям. Поэтому для обеспечения гибкой, ориентированной на оптимизацию резервов эффективности системы необходимо, чтобы физическая система функционировала параллельно с информационной.

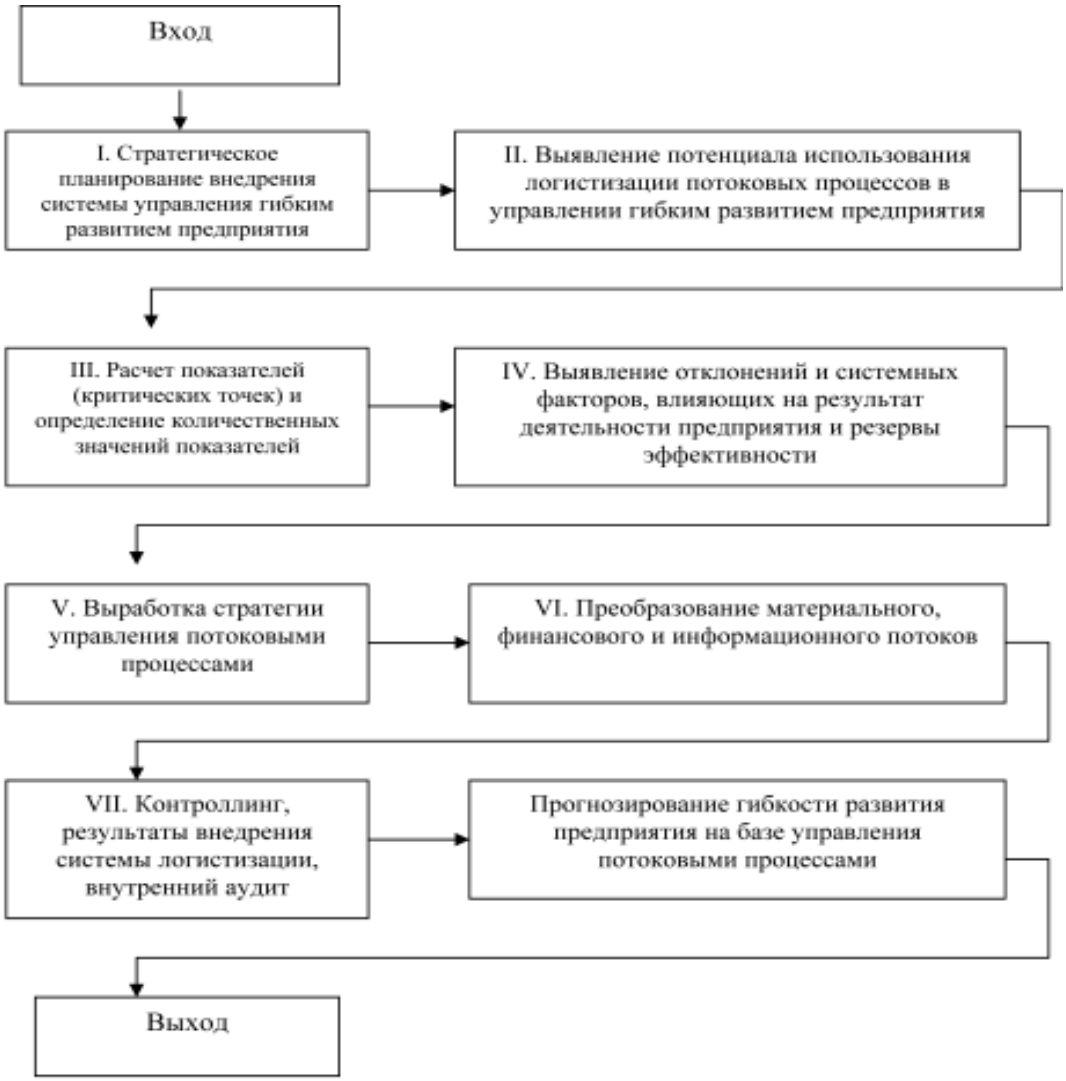

Рис.5 Постановка системы управления гибким развитием предприятия посредством логистизации потоковых процессов.

МИХАЛКИНА Е.В.

ИНДЕКСНЫЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ СТЕПЕНИ НЕРАВЕНСТВА ДОМОХОЗЯЙСТВ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Современное общество сильно поляризовано как экономически, так и социально. Так как неравенство это объективная тенденция, обеспечивающая определенные темпы роста экономики, то закономерным будет определение такой естественной степени неравенства, при которой не только достигаются высокие темпы экономического роста, но и обеспечивается воспроизводство его основного ресурса - человеческого потенциала. Несомненно, что экономическое неравенство нуждается в оценке и измерении.

В рамках оценки уровня дифференциации населения по доходам был осуществлен анализ динамики общественного благосостояния домохозяйств Ростовской области. Исследование уровня диффе-

ренциации доходов осуществлено на основе данных государственного комитета по статистики РО, Министерства труда и социального развития РО, результатов специального обследования домохозяйств РО. Путем перегруппировки домохозяйств по квантильным группам получили пять групп, в каждой по 20% населения. Распределение общего объема денежных доходов по различным группам населения выражается через долю общего объема денежных доходов, приходящегося на каждую из 20-ти процентных групп населения, ранжированного по мере возрастания среднедушевых денежных доходов (табл. 1.).

Таблица 1. Динамика валового дохода домохозяйств в группировках по 20 процентным группам населения*

группы	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
1-я группа	170,4	311,15	414,9	586,15	776,65	1069,35	1290,2
2-я группа	282,55	527,45	697,35	969,4	1245,05	1669,2	2054,9
3-я группа	431,7	775,25	1024,05	1408,25	1784,3	2437,9	2927,2
4-я группа	723,45	1172,95	1579,2	2039,5	2590,7	3647,65	4505,1
5-я группа	1190,1	1999,85	2847,75	3253,55	4266,55	5716,35	8313,05

*Составлено на основе данных статистических сборников за 1999, 2000, 2001, 2002, 2003, 2004, 2005: Домашние хозяйства (денежные доходы, расходы и потребление) // Статистический сборник. Ростовстат. Ростов-н/Д, 2005; Домашние хозяйства (денежные доходы, расходы и потребление) // Статистический сборник. Ростовстат. 2004. Домашние хозяйства (денежные доходы, расходы и потребление) // Статистический сборник. Ростовстат. 2003. Домашние хозяйства (денежные доходы, расходы и потребление) // Статистический сборник. Ростовстат. 2002.

Несмотря на тенденцию роста реального уровня денежных доходов, неравенство населения по доходам сохраняется, о чем свидетельствует уровень дифференциации домохозяйств Ростовской области по доходам (таблица 2.).

Таблица 2. Распределение денежных доходов населения по 20 процентным группам населения за период с 2001 по 2004 год, в%. (1.С.6)

	2001	2002	2003	2004
Денежные доходы, всего	100,0	100,0	100,0	100,0
В том числе по 20-ти процентным группам населения				
Первая	6,6	6,4	6,2	6,1
Вторая	11,4	11,3	11,1	10,9
Третья	16,2	16,0	15,9	15,8
Четвертая	23,0	23,0	22,9	22,9
Пятая	42,8	43,3	43,9	44,3

Анализ публикаций, посвященных проблемам неравенства и экономического роста, показал, что ссылаться на оценки темпа роста ВРП как основного показателя экономического развития и благосостояния недостаточно. ВРП на душу населения не дает представления о реальном распределении национального дохода и о том, кто выигрывает от роста производства. ВРП не характеризует благосостояние общества в целом, а отражает уровень достатка одного человека или одной группы людей. Поэтому темп роста ВРП представляется необъективным показателем улучшения благосостояния населения. Комплексную оценку общественного благосостояния с учетом уровня неравенства в распределении доходов можно осуществить с помощью трех индексов: взвешенного показателя роста общественного благосостояния, индекса с равными весами и взвешенного индекса бедности (7. С. 152-155).

Рост экономического благосостояния общества в целом можно представить как взвешенную сумму роста дохода каждой группы, где вес каждой из групп характеризует её долю в национальном доходе. Следовательно,

$$G=w_1g_1+w_2g_2+w_3g_3+w_4g_4+w_5g_5 \quad (1)$$

где G - взвешенный показатель роста общественного благосостояния;

g_i - темп роста дохода i-го квантиля;

w_i - вес благосостояния i-го квантиля.

Как правило, рост общественного благосостояния ассоциируется исключительно с ростом дохода последнего квантиля. Веса, отражающие темпы роста доходов каждого квантиля, не одинаковы, поэтому доходы богатых групп населения увеличиваются намного быстрее, чем доходы остальных групп населения. Альтернативой темпу роста ВРП при измерении общественного благосостояния может служить индекс с равными весами и взвешенный индекс бедности. Использование этих двух индексов уместно в тех странах, где искоренение бедности является главной целью экономического развития. Индекс с равными весами характеризует рост дохода в каждой группе не по изменению её доли в общем доходе, а на основе деления последнего на равные по численности группы населения.

$$G=0,20g_1+0,20g_2+0,20g_3+0,20g_4+0,20g_5 \qquad (2)$$

Взвешенный индекс бедности оценивает темпы роста дохода только беднейшего населения, что позволяет произвольно размещать веса благосостояния, например, $w_1 = 0,60$, $w_2 = 0,40$, следовательно $w_3 = w_4 = w_5 = 0$. Тогда взвешенный индекс бедности рассчитывается по формуле:

$$G=0,60g_1+0,40g_2+0g_3+0g_4+0g_5 \qquad (3)$$

Несмотря на то, что выбор весов благосостояния в этом показателе абсолютно произволен, он отражает определенную систему ценностей в реализации экономических целей общества. В частности, данный показатель позволяет оценить, насколько изменится совокупное благосостояние общества при изменении доходов наименее обеспеченных групп населения. А значит, даст ответ на вопросы: в каком направлении необходимо осуществлять социальные программы, и каковы должны быть масштабы социального финансирования, исключающего социальную напряженность в обществе.

В результате исследования получены следующие показатели благосостояния населения Ростовской области (табл. 3).

Таблица 3. Темп роста дохода и "вес благосостояния" i-го квантиля*

20% группы населения	Годы													
	1998		1999		2000		2001		2002		2003		2004	
Первая	6,7	**12,46**	7,1	**82,6**	7,1	**33,3**	6,6	**41,3**	6,4	**32,5**	6,2	**37,69**	6,1	**20,65**
Вторая	11,5	**10,55**	12,0	**86,7**	11,9	**32,2**	11,4	**39**	11,3	**28,44**	11,1	**34,1**	10,9	**23,1**
Третья	16,3	**10,36**	16,7	**79,6**	16,6	**32,1**	16,2	**37,5**	16,0	**26,7**	15,9	**36,63**	15,8	**20,1**
Четвертая	23,0	**12,67**	23,1	**62,1**	23,1	**34,6**	23,0	**29,15**	23,0	**27,03**	22,9	**40,8**	22,9	**23,5**
Пятая	42,5	**7,6**	41,1	**68**	41,3	**42,4**	42,8	**14,25**	43,3	**31,14**	43,9	**33,98**	44,3	**45,4**

*Составлено на основе панельных данных по 10 процентным группам населения в зависимости от уровня среднедушевых располагаемых ресурсов населения Ростовской области в 1998, 1999, 2000, 2001, 2002, 2003, 2004 г.

Согласно полученным данным доля группы населения с наименьшими доходами уменьшилась на 0,6%, а с наибольшими доходами возросла на 1,8%. Для остальных групп населения также наблюдается тенденция сокращения их доли в совокупном распределяемом доходе. В целом характерное для Ростовской области распределение денежных доходов населения соответствует общероссийской негативной тенденции, особенно четко проявляющейся с 2001 года. В этот период доля доходов 80% населения снижалась или стагнировала, а доля доходов 20% самых обеспеченных россиян возрастала. На основе данных таблицы 3 были получены значения показателей благосостояния населения Ростовской области, которые представлены в таблице 4.

Полученные взвешенные показатели роста общественного благосостояния за период с 1998 г. по 2001 г. выше, чем темпы роста ВРП. Следовательно, за этот период рост доходов малообеспеченной части населения осуществлялся более быстрыми темпами, чем высокодоходных групп. Такая тенденция обусловлена тем, что финансовый кризис более ощутимо отразился на динамике доходов наиболее обеспеченных. Рост взвешенных показателей роста общественного благосостояния свидетельствует о снижении неравенства. Но рост индекса бедности иллюстрирует тенденцию снижения общего уровня доходов бедных. По итогам 1998 г. коэффициент Джини оценивался в 0,379, а соотношение между доходами 10% наиболее и наименее обеспеченного населения составило 13,4. Характер распределения доходов между 20-ти процентными группами населения существенных изменений не

претерпел. Экономическое развитие в 2000 г. и 2004 г., отмеченное высокими темпами роста ВРП, согласно оценкам, полученным на основе средневзвешенного индекса и взвешенного индекса бедности, характеризовалось замедлением темпов. Анализируемый период характеризуется усилением неравенства в распределении доходов и их концентрация у наиболее обеспеченной группы населения. Итоги экономического развития, оцениваемые на основе взвешенных показателей благосостояния, менее впечатляющие, чем те, которые были получены путем расчета ВРП. Дальнейшая стабилизация и рост уровня экономического развития региона, детерминированные участием в развитии его экономического потенциала всех субъектов и факторов производства за период с 2000 по 2004 гг. свидетельствует об относительном снижении взвешенных показателей роста общественного благосостояния или росте степени неравенства по сравнению с 1999 г. Однако, динамика всех индексов характеризуется цикличностью и неустойчивостью, что очевидно связано с влиянием императивов социально-экономической активности субъектов региональной экономики на темпы и масштабы экономического развития.

Таблица 4. Показатели благосостояния населения Ростовской области*

Год	Взвешенный показатель роста общественного благосостояния	Индекс с равными весами	Взвешенный индекс бедности
1998	9,86	10,73	11,72
1999	71,43	75,2	82,8
2000	37	34,9	33
2001	26	32,3	40,6
2002	29,25	29,14	30,9
2003	36,09	36,6	36,24
2004	32,4	26,55	21,63

*Рассчитано по формулам (1) - (3).

В 2002 и 2003 гг. незначительные изменения в структуре распределения возросшего дохода проявились в несущественных различиях между величиной ВРП и двумя альтернативными показателями общественного благосостояния. Таким образом, степень использования результатов экономического роста в интересах высоко- или низко обеспеченных групп населения определяется структурой распределения дохода между ними.

Теоретически обосновано, что относительно неравномерное распределение дохода является необходимым условием высоких темпов экономического роста. Экономически оправданным неравенство является тогда, когда возрастает уверенность в том, что высокие доходы малочисленной группы лиц, трансформирующиеся в различные формы сбережений, выступают в дальнейшем предпосылкой роста реальных инвестиций в экономику. Однако, мировой опыт свидетельствует, что богатое население развивающихся государств не склонно к сбережению и инвестированию значительной доли своих доходов в национальную экономику.

Таким образом, быстрый экономический рост и сокращение уровня бедности и неравенства не являются взаимоисключающими целями общественного развития. При правильном выборе стратегии социально-экономической политики бедные могут активно участвовать в экономическом развитии и вносить вклад в экономический рост; при этом снижение уровня бедности вполне согласуется с устойчивым экономическим ростом.

Известно, что сопоставление регионов по уровню их экономического развития осуществляется с помощью индексного метода исследования (индекс уровня жизни, ИРЧП, индекс экономического благосостояния).

Измерение неравенства, как и сам показатель, представляется довольно условным, имеющим определенные ограничения. Во-первых, в реальной действительности существует определенный естественный (10. С.603) уровень неравенства как фактор мотивации экономической активности. Во-вторых, сопоставление показателей неравенства должно осуществляться при прочих равных условиях, в которых находятся единицы наблюдения, что представляется невозможным для случая региональных или межстрановых сопоставлений. В-третьих, если при оценке благосостояния руководствоваться принципом полезности, то для одного и того же домохозяйства снижение среднедушевого дохода может сопровождаться ростом полезности. В то же время одинаковый денежный доход не

гарантирует равенства даже в случае идентичных предпочтений. Например, для стран со слабо развитыми рыночными отношениями очевидно неравенство в доступе к определенным благам: один человек живет в городе с удобствами, а другой в сельской местности. Равенство номинальных доходов согласно А. Аткинсону сопровождается "разницей в жизненных стандартах" (9.С.145). В качестве измерителя неравенства, связывающего социальное неравенство и общественное благосостояние А. Аткинсоном в 1970 г. был предложен индекс - индекс Аткинсона. При построении индекса Аткинсона используются следующие предпосылки:

1) Полезность дохода каждого из *n* членов общества описывается функцией:

$$U_i = U(Y) = \frac{(Y_i)^{1-e}}{1-e}; e \neq 1, i = 1, \ldots, n \qquad (1)$$

где Y_i, u_i - доход i-того индивида и его полезность; e - константа, e ≥0. При e = 1 полезность описывается функцией $U(Y_i)=lnY_i$ (2)

2) Функция общественного благосостояния представляется как сумма индивидуальных полезностей:

$$W(U_1, \ldots, U_n) = \sum_{i=1}^{n} U(Y_i) = \sum_{i=1}^{n} \frac{(Y_i)1-e}{1-e} \qquad (3)$$

3) Уровень эквивалентного дохода Y_e., представляет собой доход, который при равномерном распределении позволил бы обществу достичь тот же уровень благосостояния, что и при существующем распределении доходов:

$W(U(Y_e), \ldots, U(Y_e)) = W(U(Y_1, \ldots, U(Y_n))$.

В соответствии с определением Ye и с учетом выражений (1), (2) для индивидуальной функции полезности имеем:

$$n \bullet \frac{(Ye)^{1-e}}{1-e} = \sum_{i=1}^{n} \frac{(Yi)1-e}{1-e}; \quad n \bullet LnYe = \sum_{i=1}^{n} LnYi \Rightarrow$$

$$Ye = \left(\frac{1}{n} \sum_{i=1}^{n} Yi^{1-e} \right)^{1/(1-e)}, e \neq 1 \qquad (4)$$

Данное равенство показывает, что эквивалентный доход представляет собой степенную среднюю величину степени (1-e) (при e=1 - среднюю геометрическую). При e=0 степенная средняя совпадает со средней арифметической. Индекс Аткинсона (9) определяется по формуле:

$Ia = 1 - \frac{Ye}{\overline{Y}}$, где $\overline{Y}$ - средняя арифметическая величина дохода

$$\overline{Y} = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^{n} Yi$$

Если бы все члены общества получали равные доходы, то выполнялось бы равенство Ye = $\overline{Y}$, но вследствие индивидуальных различий эквивалентный доход меньше среднего арифметического. Эквивалентный доход характеризует минимальный уровень среднего дохода (а, следовательно, и суммарного дохода всех членов общества), который позволил бы достичь того же уровня благосостояния, который достигается при существующем среднем доходе и при существующем неравенстве. Разрыв между $\overline{Y}$ и Ye , тем больше, чем больше дифференциация доходов и чем больше параметр e, играющий роль меры восприятия обществом неравенства доходов.

Таким образом, индекс Аткинсона отражает степень компенсации обществом существующего уровня социального неравенства. Преимуществом и одновременно недостатком индекса Аткинсона по сравнению с другими методами измерения неравенства является то, что проблема выбора функции общественного благосостояния сводится к тому, чтобы правильно задать значение параметра e. Проиллюстрируем это эмпирическими расчетами на примере степени неравенства населения России в

целом и отдельного региона (Ростовской области). При расчете индекса Аткинсона в распоряжении исследователей оказываются лишь некоторые соображения общеэкономического характера относительно параметра е и его интерпретации и сопоставлении полученных результатов с общеизвестной методикой расчета коэффициента Джини и коэффициента фондов.

Таблица 5. Сравнительный анализ показателей неравенства доходов населения*

	Национальная экономика (Россия)				Региональная экономика (Ростовская область)			
	Коэффициент Джини	Индекс Аткинсона		Коэффициент фондов	Коэффициент Джини	Индекс Аткинсона		Коэффициент фондов
		е	Ia					
2000	0,395	0,5 2	0,1016 0,3329	13,9	0,340	0,5 2	0,0824 0,3039	9,3
2001	0,397	0,5 2	0,1031 0,3565	13,9	0,359	0,5 2	0,0768 0,3059	10,7
2002	0,397	0,5 2	0,0917 0,3567	13,9	0,366	0,5 2	0,0893 0,3356	11,2
2003	0,402	0,5 2	0,0788 0,3292	14,5	0,373	0,5 2	0,0844 0,3259	12,7
2004	0,407	0,5 2	0,0666 0,2996	15,0	0,401	0,5 2	0,0728 0,3082	14,3

*Рассчитано по: Российский статистический ежегодник. 2005. Статистический сборник // Ростат.- М., 2006. - 819. С. 203; Домашние хозяйства (денежные доходы, расходы и потребление) // Статистический сборник. Ростовстат. Ростов-н/Д, 2005. С. 5; Ростовская область 2003. Статистический сборник. Ростовстат. Ростов-н/Д, 2004. С. 138-139; Домашние хозяйства (денежные доходы, расходы и потребление) // Статистический сборник. Ростовстат. 2002. С. 5.

Значения индекса Аткинсона, рассчитанные для значений (0,5 и 2) параметра е для национальной экономики и Ростовской области за 2000 - 2004 гг., свидетельствуют о том, что плата за существующее в обществе неравенство увеличивалась до 2003 г. (рост значений индекса). В то же время этим индексом подтверждается тенденция превышения неравенства в целом по стране, по сравнению с неравенством в регионе. Рост неравенства подтверждается также динамикой значений коэффициентов Джини за эти же годы. Например, в 2004 г. при значении параметра е равном 2, выгода, которую можно было бы получить от роста общественного благосостояния при равномерном распределении доходов, эквивалентна росту доходов на 29,9% в масштабах всей национальной экономики и соответственно росту доходов на 30,8% в масштабах региональной экономики. Это объясняется тем, что доля населения со среднедушевыми доходами свыше 7000 руб. в месяц увеличивается как в России в целом, так и на региональном уровне. Однако для России в целом этот процент населения составляет 30,5%, а для экономики Ростовской области 19,7%. Недостатком индекса Аткинсона, на наш взгляд является то, что полученные выводы будут верны при заданной утилитаристской функции общественного благосостояния Бентама (3). Если учитывать систему ценностей по Бергсону, то целесообразным будет использовать индексы качества жизни населения (индекс экономического благосостояния), характеризующих совокупность социальных индикаторов.

Большинство зарубежных и отечественных исследований нацелено на максимально полное отражение всех компонентов неравенства, но при этом нередко возникает эффект "средней температуры по больнице", чем больше число анализируемых показателей, тем сложнее объяснить полученный результат. Для многих регионов России этот эффект почти запрограммирован из-за сочетания индикаторов с противоположными значениями (минимальными и максимальными), а также проблем достоверности измерений большинства индикаторов.

Литература

1. Домашние хозяйства (денежные доходы, расходы и потребление) // Статистический сборник. Ростовстат. Ростов-н/Д, 2005;

2. Домашние хозяйства (денежные доходы, расходы и потребление) // Статистический сборник. Ростовстат. 2004.

3 Домашние хозяйства (денежные доходы, расходы и потребление) // Статистический сборник. Ростовстат. 2003.

4. Домашние хозяйства (денежные доходы, расходы и потребление) // Статистический сборник. Ростовстат. 2002.

5. Российский статистический ежегодник. 2005. Статистический сборник // Росстат.- М., 2006.

6. Ростовская область 2003. Статистический сборник. Ростовстат. Ростов-н/Д, 2004.

7. Тодаро М.П. Экономическое развитие // Пер. с англ. под ред.С.М. Яковлева, Л.З. Зевина. М.: Экономический факультет МГУ, ЮНИТИ, 1997.

8. Цели развития тысячелетия в контексте России: от экономического роста к устойчивому социальному развитию, основанному на правах человека" // Под ред. Г. Хлебникова. - М.: Информ-Знание, 2005.

9. Atkinson A.B., Micklewright J. Economic transformation in Eastern Europe and the Distribution of income. Cambridge, 1992.

10. Paglin M. The measuremtnt and trend of inequality: a basic revision / Amer. Econ. Rev. 1975. vol. 65, N4.

КРИВОРОТОВ В.С., МИНБАЕВА Л.Ф.

УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ КОНДИТЕРСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Управление экономической устойчивостью - один из важнейших факторов функционирования и развития предприятий в условиях развивающейся рыночной экономики. Актуальность этого направления непрерывно возрастает в соответствии с объективными требованиями растущих объемов производства и реализации продукции, усложнением хозяйственных связей, условиями меняющейся внешней среды.

Проблемы экономической устойчивости предприятий вызваны тем, что обычно осуществляемые в изменяющихся условиях оперативные меры позволяют на короткое время удерживать состояние предприятия стабильным, но не меняют ситуации кардинально. То есть они связаны, с одной стороны, с недостаточным видением перспектив дальнейшего развития предприятия, а с другой - с узостью применяемого подхода к диагностированию существующего поло-жения и прогнозированию изменения внешних факторов.

Имеющиеся проблемы могут быть в значительной степени решены посредством формирования механизма экономической устойчивости, действующего на основе методологии системного и ситуационного анализа. Обеспечение экономической устойчивости потребует от предприятий прогнозирования и всестороннего учета требований рынка, действий конкурентов, поставщиков, состояния макроэкономической среды ведения бизнеса, т.е. организации управ-ления на основе стратегического подхода.

Такой подход позволит предприятиям всесторонне учитывать факторы внешней и внутренней среды и разрабатывать комплексные меры, учитывающие долгосрочные стратегические цели дальнейшего устойчивого развития. В значительной мере это касается предприятий кондитерской промышленности - одной из важных отраслей пищевой промышленности, чья продукция занимает все возрастающую долю в рационе потребления продуктов питания по мере роста благосостояния населения в условиях развивающейся экономики страны.

Следует отметить, что подавляющее большинство российских научных разработок по проблемам экономической устойчивости, особенно связанных с кондитерским производством, не в полной мере отвечает потребностям настоящего времени. В связи с этим необходимы разработки научных и методи-ческих аспектов экономической устойчивости кондитерского производства, исходя из требований современного этапа развития экономики России, начиная с концептуальных вопросов и завершая вопросами практическими.

Экономическую устойчивость предприятия можно определить его способностью вести непрерывную по времени и экономически успешную в отношении достижения поставленных стратегических целей деятельность в условиях роста экономики и изменяющейся внешней среды, а управление эко-

номической устойчивостью предприятий характеризуется внешней ориентацией, упреждающим подходом, своевременностью принимаемых решений, надежной информационной поддержкой.

Рассмотренные проблемы раскрывают теоретическую необходимость их решения на основе разработки конкретного экономического механизма устойчивого развития, определения набора методов и приемов воздействия на экономическое поведение субъектов. Особое значение для экономической устойчивости имеет фактор времени. В ходе экономического развития возникают ситуации, при которых отдельные параметры испытывают специфическую динамику, отклоняясь от приемлемых значений. Именно механизм экономической устойчивости не только предвидит необходимые превентивные меры, но и организует их принятие и контроль с целью предотвращения негативных последствий для хозяйственной системы.

Фаза экономического роста, в которую перешла пищевая промышленность и кондитерская отрасль Российской Федерации, отмечается улучшением ряда показателей: динамика объемов производства (таблица 1), инвестиций в основной капитал и др. Но уровень 1990 г. не достигнут, а в Краснодарском крае на-метилась тенденция снижения объемов.

Таблица 1 - Производство кондитерских изделий в Российской Федерации и Краснодарском крае

Годы	1990	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Российская Федерация	2869	1372	1262	1370	1403	1509	1628	1793	1958	2167
Краснодарский край	82,7	45,9	42,6	41,6	50	66,7	63,9	70,6	74,7	64,1

Источник: Российский статистический ежегодник. - М.: Госкомстат России, 2003.

Финансово-экономический анализ кондитерских предприятий Краснодарского края за 2001-2004 гг. выявил ряд особенностей их хозяйственной деятельности.

Одна из особенностей - отсутствие у предприятий стратегического плана развития мощностей. Количество основных производственных фондов увеличилось на предприятиях в среднем на 70%. Но наблюдаемый сравнительно высокий уровень вложения средств в основные производственные фонды у ряда предприятий еще не означал качественного роста, обеспечивающего экономическую устойчивость, так как не сопровождался адекватным увеличением объемов и производительности труда. Объемы производства кондитерских изделий в натуральном измерении снизились на 30%, производительность труда осталась на прежнем уровне, хотя фондовооруженность труда увеличилась в 2,4 раза. Подобное несоответствие между ростом основных фондов и объемами производства неизбежно сказывается на результатах хозяйственной деятельности и на экономической устойчивости предприятий.

Второй особенностью является негативная тенденция, при которой снижение натуральных объемов производства компенсируется ростом цен продаж. На ряде исследованных кондитерских предприятий практика ценообразования свидетельствует об отсутствии маркетинговых исследований рынка - одного из решающих условий экономической устойчивости предприятий.. Цены на кондитерскую продукцию отставали от индекса инфляции потребительских цен. Но в 2000 г. произошел скачкообразный рост цен продаж, объем продаж продукции в стоимостном выражении за период 1997-2000 гг. увеличился в 3,5 раза, хотя объемы в натуральном выражении в 2000 г. по отношению к предыдущему году даже снизились. Данная тенденция это серьезный сигнал кондитерским предприятиям о нарушенном равновесии между производством продукции и ее реализацией и о признаках нарушения экономической устойчивости. Но в период 2001-2004 гг. средние цены продаж на обследованных предприятиях растут опережающими темпами, объемы производства в натуральном выражении продолжают существенно снижаться, хотя в стоимостном выражении отмечается их рост (рисунок 1).

Следующая характерная особенность - значительные различия технико-экономических показателей работы предприятий, несмотря на их отраслевую однородность, что может рассматриваться серьезным признаком неустойчивого экономического развития, одним из наиболее серьезных подтверждений отсутствия единого методического подхода к обеспечению экономической устойчивости предприятий, то есть практическое отсутствие соответствующего механизма.

Предложенная классификация факторов экономической устойчивости и анализ финансово-хо-

зяйственной деятельности кондитерских предприятий позволяют рассмотреть основные характеристики предприятий и окружающей среды, определяющие положение предприятия в бизнес-пространстве: организацию и управление, производство и технологию, рынок, институциональную среду.

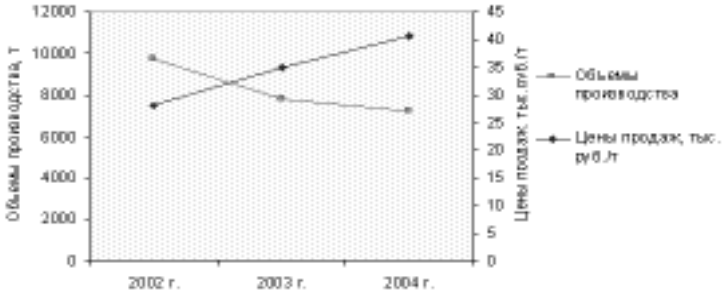

Рисунок 1 - Соотношение динамики изменения объемов производства и цен продаж в среднем по кондитерским предприятиям

По первому направлению "организация и управление" данные проведенного исследования показали на приоритетность технического развития над экономическим в планировании и реализации нововведений.

Последствиями слабого участия экономических служб в управлении стали, прежде всего, неопределенность стратегического позиционирования предприятий, отсутствие бизнес-планов и как следствие стихийное развитие предприятий. Так же существует проблема в формировании взаимодействия технических, экономических, в том числе, маркетинговых служб.

Анализ по направлению "производство и технология" судя по увеличению издержек производства, показал, что на предприятиях отсутствуют ресурсосберегающие технологии, а так же существуют недостатки в организации производства и труда, что отнюдь не способствует экономической устойчивости предприятия.

По направлению "рынок" есть основания утверждать о постепенной утрате предприятиями своих позиций на рынке сбыта продукции, отставания в конкурентоспособности своих изделий.

Анализ прибыли от продаж позволяет судить о том, что предприятия не смогли экономически грамотно распорядиться теми высокими доходами, которые они имели в 2000 и последующих годах.

Что касается следующего направления - "институциональная среда", все предприятия находятся в одинаковых институциональных условиях, поэтому разница в показателях финансово-экономической деятельности является следствием главным образом различий в положении в бизнес-пространстве самих предприятий.

На наш взгляд, реализация концепции устойчивого экономического роста исследованных предприятий предполагает принципиальное изменение сложившегося экономического их курса в среднесрочном и долгосрочном периодах. Оно должно затронуть как базовые основы, так и механизм экономического функционирования предприятий, повлиять на их стратегическую позицию.

Стратегическую позицию можно определить как результат соотношения внутренних возможностей и внешних сил и обстоятельств, под влиянием которых меняются качество и запас экономической устойчивости предприятия в процессе конкретной производственно-хозяйственной деятельности. Стратегическую позицию предприятия в бизнес-пространстве целесообразно представить в системе координат, образованной четырьмя полуосями стратегического развития, на которых откладываются значения функций принадлежности, достигнутые предприятием по указанным выше основным направлениям экономической устойчивости.

Учитывая, что многие из факторов экономической устойчивости плохо поддаются количественному измерению, их оценка может быть дана на основе суждений экспертов на вербальном уровне в определенной квалиметрической системе. В сущности, задача заключается в построении и дальнейшем использовании алгоритма, позволяющего распознавать вербальные оценки переменных, отражающих разные стороны экономической устойчивости, на основании экспертных заключений. Такая модель распознавания представляет из себя систему функций, аргументами которых являются переменные, соответствующие экспертным вопросам, принимающие одно из трех возможных значений: "да", "нет", "не знаю".

Каждая используемая для оценки экономической устойчивости бизнеса переменная развернута в соответствующий только ей набор аргументов и вопросов для экспертной оценки. В каждом наборе определено по пять аргумен-тов, для оценки значения каждого из которых экспертам предложено по пять вопросов. В общем случае количество аргументов и вопросов может быть иным.

С использованием данной методики определены стратегические позиции в бизнес-пространстве и уровень экономической устойчивости предприятий кондитерской промышленности Краснодарского края.

Результаты экспертного исследования показали на общий низкий уровень экономической устойчивости в целом по предприятиям - от 0,28 (ОАО "Анит") до 0,49 (ОАО "Виктория") и особенно по такому важнейшему направлению как организация и управление - от 0,06 до 0,38. По факторам производства и технологии диапазон данного показателя по предприятиям несколько выше - от 0,16 до 68 (таблица 2).

Таблица 2 - Сводные результаты оценки уровня экономической устойчивости по группе кондитерских предприятий доли единицы

Направления развития экономической устойчивости	ОАО "Южная звезда"	ОАО "Анит"	ОАО "Виктория"	ОАО "Галан"	ОАО "Кондитерская фабрика"	В среднем
Факторы производства и технология	0,42	0,16	0,68	0,40	0,28	0,39
Организация и управление	0,26	0,06	0,38	0,12	0,14	0,19
Всего по предприятиям с учетом оценки внешней среды (0,44)	0,39	0,28	0,49	0,35	0,33	0,37

По внешней среде уровень экономической устойчивости составил в среднем 0,44, то есть возможности улучшений здесь еще достаточно велики, но и реально имеющиеся возможности многие предприятия, как выяснилось, не используют по внутренним причинам.

Таким образом, сочетание анализа финансово-экономической деятельности предприятий кондитерской промышленности, экспертных оценок и мониторинга динамики их экономической устойчивости по разработанному алгоритму можно рассматривать как инструментарий организационно-управленческого механизма предприятий, направленного на поддержание их экономической устойчивости на длительную перспективу.

ПАВЛОВ В.Н.

РАЗВИТИЕ КОММЕРЧЕСКОГО И ТОВАРНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

При осуществлении предпринимательской деятельности потребность в дополнительных оборотных средствах возникает постоянно. Получить дополнительные оборотные средства предприятие может за счет займа. Согласно Гражданскому кодексу Российской Федерации (ст. 807 ГК РФ), по договору займа предприятие может получить в собственность деньги или иные вещи, определяемые родовыми признаками. Заем может предоставляться предприятию в форме банковского, коммерческого или товарного кредитов.

Банковский кредит из всех названных видов займа наиболее известен в предпринимательских кругах. Процедуры оформления, получения, погашения банковского кредита, а также уплаты процентов по нему регламентируются положениями Гражданского Кодекса (глава 42, ст.807 - 823), инструкций Министерства финансов РФ, Центрального банка России, а также внутрибанковскими положени-

ями и правилами.

Однако необходимо отметить, что при достаточно высоком уровне развития процедур кредитования, банковский кредит в настоящее время практически недоступен для большого числа предпринимателей. Проблема получения банковского кредита состоит в трудностях, возникающих при удовлетворении требований, предъявляемых банками при оформлении кредита и его погашении. К последним можно отнести:

- высокие процентные ставки по кредитам,
- полное обеспечение возвратности кредита,
- сложная и длительная процедура сбора и оформления документов,
- стабильность экономического положения предприятия (доходность, прибыльность, отсутствие задолженностей и т.д.),
- обоснование получения кредита (бизнес-план, целевое назначение).

Так, на сегодняшний день процентная ставка по банковскому коммерческому кредиту составляет от 16% до 30% годовых. Таким образом, с одного рубля годового кредита ежемесячно необходимо уплачивать 2,5 копейки. Учитывая, что погашение основного долга производится помесячно равными долями, помимо процента (2,5 копейки) заемщик платит с рубля кредита 8,3 копейки в счет погашения основного долга. В итоге сумма погашения за месяц составляет 10,8 копейки. Следовательно, во-первых, заемщик с полученной за месяц выручки обязан более 10 % от суммы кредита уплатить банку. Во-вторых, с учетом временной стоимости денежных средств наращение кредитных ресурсов формирует их будущую стоимость для заемщика в 129 рублей по итогам года. Оба обстоятельства обусловливают достаточно жесткие требования к уровню рентабельности заемного капитала.

Кроме того, в обеспечение исполнения своих обязательств по кредитному договору (уплата процентов и погашение основного долга) заемщик предоставляет часть своего имущества в качестве залога (заклад). Оценка закладываемого имущества производится поэтапным снижением его стоимости. В начале, исходя из балансовой стоимости имущества (S), определяется его рыночная стоимость. Для этого за счет заемщика привлекается профессиональный независимый оценщик, который устанавливает размер рыночной стоимости залога (S1). Далее оценщиком определяется ликвидационная стоимость залога (S2). Банк в свою очередь применяет ряд понижающих коэффициентов и формирует окончательную стоимость закладываемого имущества (S3).

В первом приближении среднее соотношение между величинами S1, S2, S3 составляют следующие значения:

$$S1 = 0{,}8\ S$$
$$S2 = 0{,}75\ S1 = 0{,}6\ S$$
$$S3 = 0{,}7\ S2 = 0{,}8*0{,}75*0{,}7 = 0{,}42\ S$$

Таким образом, для получения одного рубля кредита заемщик должен заложить собственное имущество на сумму 2 рубля 30 копеек.

При этом, для получения кредита необходимо предоставить банку объемный комплект документов. Перечислим только основные из них:

1. Организационно-распорядительные документы:
- Копия учредительного договора
- Копия Устава (Положения), зарегистрированного в установленном законодательством порядке
- Копии изменений в устав и/или учредительный договор (если таковые имели место)
- Карточку с образцами подписей распорядителей счета и оттиском печати
- Для предприятий зарегистрированных до 01.07.2002 копия свидетельства о внесении записи в Единый государственный реестр юридических лиц (форма Р5701)
- Копия свидетельства о внесении записей в Единый государственный реестр об изменениях в уставные документы
- Разрешение на занятие отдельными видами деятельности (лицензию)
- Копия документов о назначении руководителя
- Копия приказа о назначении главного бухгалтера
- Копия свидетельства о постановке на учет в ИМНС
-Копия свидетельства о регистрации в качестве предпринимателя (от предпринимателей без образования юридического лица)

2. Финансовые документы:
- Годовая бухгалтерская отчетность в полном объеме

-Аудиторское заключение о достоверности годового отчета (в случае, если деятельность предприятия подлежит обязательному аудиту), а также заключение проверяющего органа (ИМНС и т.д.)

- Бухгалтерский отчет на последнюю отчетную дату с отметкой ИМНС о принятии, включающий

a)бухгалтерский баланс

b)отчет о прибылях и убытках

c)отчет о движении капитала

d)отчет о движении денежных средств

e)приложение к бухгалтерскому балансу

f)отчет о целевом использовании денежных средств

g)перечень организаций дебиторов

h)перечень организаций кредиторов

i)формы отчетной информации об использовании бюджетных средств представляют организации, получающие бюджетные ассигнования

j)расшифровки всех строк баланса

k)налоговая декларация по налогу на добавленную стоимость

l)налоговая декларация по налогу на прибыль

3.Оперативные документы

- Справка из ИМНС об отсутствии задолженности перед бюджетом всех уровней и внебюджетным фондам

- Перечень расчетных счетов, открытых в банках, выданный в ИМНС

- Справки из всех банков, в которых имеются расчетные счета, об оборотах на расчетных и валютных счетах Заемщика за последние 6 месяцев и отсутствии картотеки неоплаченных расчетных документов ко всем расчетным счетам, наличии задолженности по кредитам

- Список кредиторов и должников с расшифровкой кредиторской задолженности, с указанием даты ее возникновения и срока

-При наличии "Заемных средств" необходимо представить справку о суммах сроках и целях использования привлеченных на текущую дату кредитных и других заемных средств с приложением - копии кредитных договоров (договоров займа), договоров залога с описями заложенного имущества

- Расшифровку "Прочих дебиторов" и "Прочих кредиторов"

4. Документы по технико-экономическому обоснованию

- Информация о деятельности предприятия

-Бизнес-план на текущий год и период пользования кредитом; планы маркетинга, производства и управления

- Технико-экономическое обоснование кредита, характеризующее сроки окупаемости уровень рентабельности кредитуемой сделки. В ТЭО должны быть отражены: краткая информационная справка по контракту, сумма предполагаемого кредита; предполагаемое распределение средств полученных за исполнение контракта; свободный остаток средств; предполагаемые сроки погашения кредита и процентов

- Прогноз движения денежных средств предприятия за период предшествующий и весь срок кредитования (при этом предшествующий период должен быть не менее срока кредитования)

- Реестр платежей из кредитных средств с указанием реквизитов получателей средств, назначений и сумм платежа

- Копии контрактов (договоров)

5. Документы по представляемому обеспечению

при залоге недвижимости

- Технический паспорт (БТИ)

- Договор купли-продажи

- Акт ввода в эксплуатацию

-Свидетельство о регистрации права собственности на объекты недвижимости

-Свидетельство о регистрации права собственности на земельный участок, либо договор аренды с администрацией, зарегистрированный в земельном комитете

- Справка учреждения Юстиции или БТИ и земельного комитета об отсутствии обременения недвижимости и земельного участка

Заключенный договор залога должен быть заверен нотариально, зарегистрирован в Юстиции по месту расположения предмета залога и в поземельной книге.

при залоге транспортных средств, сельхоз. техники

- Договор купли-продажи
- Счет на оплату, платежное поручение, счет-фактура, товарно-транспортная накладная
- Паспорт технического средства или ПСМ
- Свидетельство о регистрации транспортного средства

при залоге товаров в обороте

- Перечень товаров, предлагаемых в залог, с указанием наименования товара с номенклатурными признаками и балансовой стоимости
- Документы, подтверждающие наличие оплаченных залогодателем товарно-материальных ценностей (ТМЦ) и их стоимость
- Документы, подтверждающие право собственности
- Документы, подтверждающие ТМЦ
- Договор материальной ответственности и приказ о назначении ответственного за заложенные ТМЦ

при залоге ценных бумаг

- Документарных - подлинник ценной бумаги
- Без документарных - выписку со счета депо или реестра акционеров о собственнике данных бумаг, оформленную в установленном законодательством порядке

при принятии гарантий и поручительств

- Поручитель представляет правоустанавливающие и финансовые документы. При предоставлении в обеспечение поручительства третьего лица необходимо письменное согласие предприятия - Поручителя на предоставление поручительства в обеспечение запрашиваемого кредита. Решение уполномоченного органа Залогодателя обладающего, согласно Устава, необходимыми полномочиями об одобрении предоставления Залога.

Нарушение сроков погашения кредита, его целевой направленности, изменение статуса заложенного имущества и иные возможные рисковые факторы влекут за собой отрицательные последствия не только в виде возможности досрочного расторжения банком кредитного договора в одностороннем порядке, но также проблемы нефинансового характера - такие как формирование негативной кредитной истории и т.п.

В целом, представляется возможным дать следующую характеристику банковскому кредиту:

1.Заемные деньги дорого обходятся предприятию. Помимо высоких процентных ставок заемщику приходится оплачивать услуги профессионального оценщика, услуги банка по подготовке документов и за открытие ссудного счета, а также услуги регистрирующих органов за оформление залога по договору ипотеки. Общая сумма оплаченных услуг увеличивает процент за кредит дополнительно до 4-5 % годовых.

2.Оформление и сбор документов для рассмотрения заявки на кредитном комитете банка занимает не менее месяца.

3.Предприятие для получения кредита должно иметь высокие, стабильные экономические показатели по прибыли, рентабельности, перспективам роста производства. У предприятия не должно быть кредиторской задолженности по налогам и сборам и перед контрагентами. Активы предприятия должны обеспечивать полное исполнение обязательств перед банком по уплате процентов и погашению основной суммы долга.

Вследствие сложившегося положения в сфере банковского кредитования число предприятий, пользующихся кредитами, составляет в среднем 10-15 % от общего числа клиентов банка. Существующие условия и требования к банковскому кредиту объективно направлены не только на защиту интересов кредитных организаций. Последние обеспечивают гарантию сохранности вкладов физических лиц и денежных средств предприятий - клиентов банка, что в определенном смысле определяет жесткость таких условий и требований.

В этой связи, пополнение оборотных средств может быть осуществлено за счет коммерческого кредита. Коммерческий кредит предоставляется одному предприятию другим предприятием в виде аванса или предварительной оплаты товаров (услуг), либо путем предоставления отсрочки (рассрочки) оплаты приобретенных товаров. В отличие от банковского кредита для коммерческого кредитования не требуется лицензии, оно может быть осуществлено предприятием с любой организационно-правовой формой, обладающим общей правоспособностью.

Коммерческое кредитование производится не по самостоятельному договору займа (кредита), а во исполнение обязательств специального гражданско-правового договора: поставки, купли-продажи, оказания услуг, выполнения работ и т.д.

В целом, коммерческим кредитованием является всякое несовпадение во времени исполнения сторонами обязательств по основному договору: либо товары поставляются ранее их оплаты (товарный кредит), либо платежи производятся до передачи товаров (собственно коммерческий кредит). Например, предприятие-продавец отгружает товар и согласно договору поставки предприятию-покупателю предоставляется отсрочка по расчетам за полученный товар. И наоборот - предприятие-покупатель по условиям договора поставки предоставляет кредит предприятию-поставщику в виде аванса или предварительной оплаты.

Юридическая суть коммерческого кредита заключается в том, что заемщик получает кредит в виде денег или товара от кредитора по договору купли-продажи, который содержит в себе как признаки данного типа договора (количество, наименование, цена товара, сроки и условия поставки, требования к качеству и ассортименту и т. д.), так и признаки кредитного договора (предоставление кредита заемщику на оговоренных условиях, обязанность возвратить полученный кредит и уплатить проценты и т.д.).

Экономическое содержание коммерческого кредита - в вовлечении свободных оборотных средств предприятий в экономический оборот. Для осуществления коммерческого кредитования предприятию не требуется специального разрешения, такой кредит является формой экономической интеграции предприятий-контрагентов, как правило, имеющих длительные, доверительные договорные отношения. Кредитор предоставляет заемщику часть собственных оборотных средств (деньги, материалы, иное имущество), заемщик по истечении установленного договором времени уплачивает кредитору определенное вознаграждение в виде процента. Проценты начисляются заемщику в качестве платы за предоставленный кредит. Сумма процентов по таким договорам и порядок их оплаты определяются условиями договора. Если сумма процентов не установлена, их размер определяется ставкой рефинансирования Центрального Банка РФ на день уплаты суммы долга или его части. Проценты начисляются, начиная со дня передачи имущества покупателю.

Заемщик, используя полученные от кредитора средства (деньги, материалы), выполняет определенную предпринимательскую деятельность, по завершению которой исполняет перед кредитором основное обязательство и выплачивает ему установленный договором процент. В хозяйственной практике в роли заемщика чаще всего выступают предприятия, выполняющие работы с длительным сроком исполнения: строительство, сельское хозяйство и т.д. Таким предприятиям постоянно требуется пополнение оборотных средств для закупки необходимых товаров и оборудования: строительных, горюче-смазочных материалов, агрегатов, машин и т.д.

Кроме того, предприятия-поставщики (кредиторы) могут обеспечивать своих контрагентов (заемщиков) кредитными ресурсами на условиях отсрочки оплаты отгруженных товаров и после завершения последними работ, в ходе которых были использованы такие товары. Коммерческий кредит имеет существенные преимущества по отношению к банковскому кредиту. Перечислим основные из них:

1.Простота и оперативность оформления договора. Все условия, обязательства и ответственность сторон оформляются одним гражданско-правовым договором. Для заключения договора достаточно четкого волеизъявления кредитора и заемщика. Договор оформляется в простой письменной форме и подписывается обеими сторонами.

2.Свобода договора. Все условия отношений, форма и содержание договора определяются сторонами самостоятельно, исходя из реальных экономических условий и положения сторон. От участников договора требуется только выполнение общих положений гражданского законодательства: правоспособность сторон, соблюдение основ нравственности и правопорядка.

3.Гибкость договора. Стороны самостоятельно регулируют условия исполнения, изменения и расторжения договора.

4.Экономическая эффективность. Коммерческий кредит способствует повышению эффективного использования собственных активов предприятия. За счет собственного оборотного и основного капитала предприятия могут решать свои задачи без привлечения банковских кредитов.

Таким образом, наряду с использованием банковских кредитов, предприятиям целесообразно интегрироваться между собой в целях более эффективного использования собственного капитала, который должен максимально "работать" на своих собственников. Все собственные ресурсы - каждый собственный квадратный метр производственных площадей, каждый собственный рубль денежных средств, каждая тонна (куб) запасов и материалов должны быть вовлечены в хозяйственный оборот.

В противном случае, за использование чужих ресурсов придется дорого заплатить.

ЮЗЮК А.Ю.

ВЛИЯНИЕ КОРРУПЦИИ НА СТАНОВЛЕНИЕ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК В ТРАНЗИТИВНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Преобразования в ходе реформ 90-х годов выявили существенную дисфункцию института государственных закупок. В плановой системе хозяйствования что, где и почем покупать определялось государством, а при переходе к рынку бюджетные учреждения оказались свободны в выборе контрагентов.

Эффективность использования ограниченных финансовых ресурсов существенно снижалась в результате децентрализации снабжения государственных и муниципальных учреждений и самостоятельного приобретения ими товаров и услуг у аффилированных с чиновниками бизнес-структур т.е. у кого покупать выбирает чиновник а по счетам платит государство. Отсутствие рычагов поощрения за эффективность привела к полному безразличию к эффективности закупок. В результате степень удовлетворения общественных потребностей населения российских регионов ещё более снижалась, децентрализация усугубила коррумпированность органов власти, по некоторым оценкам закупки осуществлялись на 70% коррумпированными чиновниками [2]. Огромный дефицит бюджета привел к необходимости сокращения расходной его части, в которой не малую долю составляли государственные закупки. Все это потребовало формирования конкурентной, системы распределения бюджетных средств для удовлетворения общественных потребностей.

В качестве оптимальной системы расходования бюджетных средств было решено ввести давно существовавшую в европейских странах и зарекомендовавшую себя с лучшей стороны систему государственных закупок - прокьюремент. Систему закупок ориентированную прозрачность, развитие конкуренции, эффективность (экономию средств при достижении требуемого результата) и др.

Рынок государственных закупок - это не совсем частнокапиталистический рынок, которому исторически свойственна высокая степень конкуренции и соперничество между отдельными товаропроизводителями, каждый из которых имеет свой материальный интерес. Главным субъектом является предприниматель, на которого возлагаются все риски по принимаемым решениям, в данном случае очевидно, что установление контроля за осуществляемыми закупками, без ущерба бизнесу невозможно, предприниматели осуществляющие неэффективные закупки для собственных нужд проиграют в конкурентной борьбе тем кто функционирует более эффективно.

Совсем иная ситуация при осуществлении государственных (муниципальных) закупок. В государственных закупках субъектом выступает не собственно владелец денежных средств, а его представитель - государственный чиновник, материальное благополучие которого практически не зависит от эффективности проведенных им закупок для государственных (муниципальных) нужд, механизм вознаграждения "за эффективность" проведенных закупок отсутствует, следовательно у чиновников могут появиться альтернативные варианты решения своих материальных проблем, которые часто могут не совпадать с интересами той структуры которую они представляют, то есть государства.

С момента зарождения системы государственных закупок (здесь и далее под государственными закупками автором понимаются, закупки для государственных и муниципальных нужд за счет средств различных бюджетов, внебюджетных средств и иных источников финансирования).

в Российской Федерации (моментом зарождения будем считать утверждение Указом Президента Российской Федерации от 8 апреля 1997 г. №305 "Положения об организации закупки товаров, работ и услуг для государственных нужд"), одним из основных факторов оказавших влияние на институционализацию данной системы являлась коррупция, расцветшая бурным цветом в годы перестройки и изрядно укрепившая свои позиции к середине 90-х годов прошлого века.

Как показало время, внедрение института государственных закупок оказалось делом не столь простым. Трансформационный кризис, сопровождавший российские реформы на протяжении 90-х гг. XX в. Показал практическую невозможность системного импорта эффективных институциональных структур успешно функционирующих западных экономик [1]. Государственные закупки в течение длительного периода оставались "вещью в себе" и стали благородной почвой для развития и всё большего распространения коррупции, как в органах федеральной власти, так и в учреждениях на местах.

Развитие институтов конкурсного распределения бюджетных средств идёт крайне медленно, а такие негативные факторы как высокая коррумпированность, клановость, медленное развитие эффективной конкуренции на многих локальных рынках, максимально замедляют и сводят на нет все возможные плюсы системы конкурентных закупок и приводят к отсутствию эффективности закупок, а местами и к отрицательной эффективности. Рассмотрим на пример одного из "псевдоконкурсентных рынков" рынка бензина, где доля государственных закупок составляет доли процентов от оборота компаний и существенным образом не влияет на их доход. Данным компаниям не составляет труда диктовать условия поставок государству, так как у учреждений отсутствует возможность выбора иных источников получения столь необходимых ресурсов.

Конкурсная система закупок продукции для государственных нужд стимулирует развитие экономики региона, перераспределяя бюджетные средства в пользу конкурентоспособных предприятий; ускоряет реформу исполнительной власти, поскольку обеспечивает повышение степени открытости процедур государственных закупок. Однако это достижимо при соблюдении всех правил и процедур размещения заказов. В случае формального подхода к проведению процедур, введение конкурсной системы закупок дает отрицательный эффект. Международный и российский опыт показывает, что при наличии возможности уклонения или искажения конкурсных механизмов распределения бюджетных средств закупки для государственных нужд являются главным источником коррупции. Это обстоятельство объясняется статусом государственного чиновника, в соответствии с которым ему доверено право принимать решения о путях расходования бюджетных средств. Поэтому для чиновников транзитивных экономик характерно рентоориентированное поведение, т.е. извлечение от участия в процессе государственных закупок материальных выгод. Причем, в отличие от государства, чиновник получает выгоду вследствие перераспределения части бюджетных средств в свою пользу.

Первые попытки провести конкурсы обнажили ряд существенных проблем, безусловно, первой из них можно считать не хватку специалистов прошедших профессиональную переподготовку в области государственных закупок. Данная проблема существует и по сей день и является наиболее злободневной.

Второй проблемой было законодательство по закупкам, состоявшее из взаимно противоречащих нормативных актов, содержащих нечёткие формулировки и существенные пробелы в процедурных вопросах. Дальнейшая институционализация привела к "обрастанию" системы всё большим количеством нормативных актов, всевозможных министерских "писем", что также не способствовало упрощению системы государственных закупок.

Третьей проблемой можно назвать коррупцию. Её появление и столь бурное развитие, очевидно, следует из недостатков приведенных выше, например отсутствие специалистов прошедших обучение нередко приводит к:

- Включению в конкурсную документацию некорректных или ошибочных спецификаций, что также может быть следствием сознательных действий заказчика;

- Сокрытие информации о проведении закупок, несвоевременное опубликование информации о размещении заказов;

- Завышение стоимости конкурсной документации; и Включение избыточных требований к участникам размещения заказа тем самым ограничивая круг возможных участников.

По приводимым экспертным оценкам с различного рода нарушениями заключается минимум 80% общего объема государственных контрактов [4].

Часто встречается сознательное игнорирование закупочных процедур. Формирование института коррупции ярко продемонстрировало на практике явление называемое "ухудшающий отбор институтов". Также необходимо отметить и немалый вклад в развитие коррупции со стороны поставщиков (подрядчиков), которые нередко ради получения государственного (муниципального) заказа использовали все доступные возможности.

Выделим три потенциальных источника ущерба, которые могут появиться в процессе закупок [3]:

1. Финансовый - заключение сделок на невыгодных для покупателя финансовых условиях:

- цены, завышенные по сравнению с текущим рыночным уровнем;

- цены существенно занижены по сравнению с рыночными т.е. участник сознательно занижает цены чтобы победить, по факту само исполнение контракта оказывается под угрозой;

- предоплата вместо отсрочки платежа и т. п.

2. Количественный - завышение объема поставляемых материалов или оказанных услуг по сравнению с необходимым количеством, приобретение товаров и услуг в личных целях работников, а не

учреждения.

3. Качественный - заключение сделок с нарушением требуемых технических и/или качественных условий и нормативов:

- поставка товаров или услуг ненадлежащего качества;

-худшие условия гарантии и технического обслуживания;

- недостаточные требования по контролю качества выполнения работ и услуг;

- нарушения графика поставок и т.п.

Безусловно, Россия - не единственная страна с масштабной коррупцией в государственных (муниципальных) органах. В мировой практике проблема коррупции в сфере государственных (муниципальных) закупок решается на основе формализации методов принятия решений, ограничивающих свободу заказчика, либо введением жесткого контроля за соблюдением процедуры проведения закупок. Однако, как показывает опыт развитых стран, где конкурентные методы расходования бюджетных средств давно стали привычным явлением, а общественность в целом доверяет правительству, законодательство, регулирующее государственные закупки, систематически усложняется и детализируется, действия чиновников излишне регламентированы. Это приводит к снижению эффективности закупки. Но для стран с переходной экономикой необходимо принуждение чиновников к строгому следованию детально разработанным законам и инструкциям, которые ограничивают свободу принятия самостоятельных решений. Это позволит достичь необходимого уровня компетентности в сфере закупок, сформирует цивилизованную этику поведения государственных служащих и будет способствовать, снижению уровня коррупции.

Таким образом, законодательное регулирование процесса распределения бюджетных средств предполагает жесткий контроль за соблюдением установленных требований и наказание за их неисполнение. Ослабление контроля и расширение свободы коррумпированных чиновников снижают эффективность институционализации механизма государственных (муниципальных) закупок и, следовательно, борьбы с коррупцией.

21 июля 2005 года был принят Федеральный закон "О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд" № 94-ФЗ вступивший в силу с 1 января 2006 года (далее 94-ФЗ). Данный федеральный закон существенно упорядочил существовавшую систему государственных (муниципальных) закупок, внес ряд изменений и расширил перечень форм размещения заказов для государственных (муниципальных) нужд, особенно стоит отметить возвращение к проведению аукционов, как обязательной формы размещения заказа, с которой связаны особенные надежды на повышение эффективности государственных (муниципальных) закупок. Федеральный закон 94-ФЗ унифицировал процедуры размещения заказов на всех уровнях (федеральном, субъекта федерации и муниципальном) бюджетной системы Российской Федерации. Были упорядочены сроки рассмотрения документов поданных на участие в торгах. 2 февраля 2006 года был принят Федеральный закон "О внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона "О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд" № 19-ФЗ который ввел административную ответственность за нарушения в процессе размещения заказов.

Приведенные выше факты, безусловно, положительно повлияют на институционализацию системы государственных (муниципальных) закупок, однако говорить однозначно, что с выходом 94-ФЗ коррупция в государственных (муниципальных) закупках исчезнет или её роль значительно снизиться пока рано.

Исходя из приведенного выше можно сделать следующие выводы:

1. Существующие недостатки системы государственных закупок приводят к нарушениям и злоупотреблениям в ходе проведения конкурсных процедур;

2. Большинство заказчиков не желают использовать конкурсные процедуры в связи с отсутствием: достаточного количества подготовленных специалистов, плановой и системной организации работы в учреждении и т.д.;

3. Отсутствие действенной государственной антикоррупционной политики ведет к дальнейшему распространению коррупции среди государственных служащих в регионе.

Литература

1. Вольчик В. Эволюционная парадигма и институциональная трансформация экономики, г. Ростов-на-Дону: издательство Ростовского университета. 2004 г.

2. Гиблов М. Взятка - норма нашей жизни. // Аргументы и факты. -1994. - № 48.

3 .Егоров А., Лушкин С. Безоткатные закупки. // Управление компанией № 9. 2004 г.

4. Кузнецов К. Настольная книга поставщика и закупщика, г. Москва: издательство Альпина паблишер. 2003 г.

ШЕВЧЕНКО О.Ю.

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ АПК В РАМКАХ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В КОНТЕКСТЕ ВСТУПЛЕНИЯ ВО ВСЕМИРНУЮ ТОРГОВУЮ ОРГАНИЗАЦИЮ

Российская Федерация находится в процессе присоединения к Всемирной торговой организации (ВТО), являющейся главной международной организацией, регулирующей торговлю между государствами. В настоящее время уже можно говорить о реальных перспективах вступления России в ВТО - ведь переговоры уже вступили в решающую стадию. В связи с этим остро стоит вопрос о том, каковы будут последствия этого шага на нашу экономику, в том числе на аграрную [4, с. 18.].

Для того чтобы присоединиться к ВТО, России предстоит принять нормы и правила международной торговли, разработанные странами-участницами ВТО в течение последних пятидесяти лет. Кроме того, Россия должна обеспечить доступ на свои рынки товарам и услугам других стран-участниц, а они, в свою очередь, - обеспечить доступ российских товаров и услуг на свои рынки. Условия присоединения являются предметом как многосторонних переговоров в рамках ВТО, так и двусторонних переговоров по вопросам доступа на рынок с заинтересованными странами-участницами ВТО. Все члены ВТО принимают на себя обязательства по выполнению основных соглашений и юридических документов, объединенных названием "многосторонние торговые соглашения". Таким образом, с правовой точки зрения, система ВТО представляет собой своеобразный многосторонний контракт, нормами и правилами которого регулируется свыше 92% всей мировой торговли товарами и услугами [13].

Важнейшими принципами ВТО, определяемыми в рамках Уругвайского раунда торговых переговоров соглашениями, являются обеспечение для членов режима наибольшего благоприятствования; содействие процессу либерализации торговли; соблюдение национальных режимов торговли; предсказуемость и транспарентность торговых режимов; создание условий для справедливой конкуренции; предоставление специального и дифференцированного режима для развивающихся стран [2]. Конкретными целями присоединения для России можно считать следующие [11]:

- Получение лучших в сравнении с существующими и недискриминационных условий для доступа российской продукции на иностранные рынки;
- Доступ к международному механизму разрешения торговых споров;
- Создание более благоприятного климата для иностранных инвестиций в результате приведения законодательной системы в соответствие с нормами ВТО;
- Расширение возможностей для российских инвесторов в странах-членах ВТО,в частности, в банковской сфере;
- Создание условий для повышения качества и конкурентоспособности отечественной продукции в результате увеличения потока иностранных товаров, услуг и инвестиций на российский рынок;
- Участие в выработке правил международной торговли с учетом своих национальных интересов;
- Улучшение имиджа России в мире как полноправного участника международной торговли.

В рамках процесса присоединения России к ВТО ведутся переговоры по сельскохозяйственной проблематике, которые помимо тарифного аспекта, включают обсуждение допустимых объемов внутренней господдержки аграрного сектора. Здесь важно учитывать тот факт, что сельское хозяйство в ВТО является одной из самых чувствительных отраслей для развитых, развивающихся и наименее развитых стран. Это определяется социальной значимостью и экспортной ориентированностью отрасли. В странах с развитой рыночной экономикой сельское хозяйство само по себе занимает незначительную долю в валовом внутреннем продукте. Однако вместе с сопряженными отраслями аграрный сектор играет существенную роль. В США, например, удельный вес агропромышленного комплекса в

ВВП в настоящее время равен примерно 13%, а в занятости населения страны - 17% [4, с. 18.]. Таким образом, чувствительность сельского хозяйства России при вступле-нии ее в ВТО не является чем-то исключительным.

Правила международной сельскохозяйственной торговли зафиксированы в Соглашении по сельскому хозяйству. Это Соглашение было подписано в декабре 1993г. как неотъемлемая часть Заключительного акта по результатам уругвайского раунда многосторонних торговых переговоров. Государства - члены ВТО приступили к выполнению обязательств, взятых на себя в соответствии с Соглашением, с 1 января 1995г. Соглашение определяет следующие основные направления либерализации аграрных рынков [5, с. 51.]: обеспечение доступа на национальные рынки импортной агропродовольственной продукции; снижение уровня государственной поддержки, которая искажает условия рыночной конкуренции; постепенное снижение и полная отмена субсидирования экспорта сельскохозяйственной продукции; регулирование санитарных, фитосанитарных, ветеринарных условий торговли.

Один из важнейших элементов вступления в ВТО - это доступ на мировой рынок. Обычно именно экспортно-ориентированные отрасли являются наиболее заинтересованными во вступлении в ВТО.

Основными вопросами, возникающими в процессе присоединения России к ВТО, являются [3, с. 24.]:

1)возможность доступа на отечественный рынок импортных товаров (определение уровня связывания таможенных пошлин);

2)внутренняя поддержка сельского хозяйства, которая включает в себя меры "зеленого", "янтарного" и "голубого" ящиков (корзин) и правило de minimis (пороговый уровень финансирования "янтарного ящика"));

3)экспортное субсидирование.

При вступлении в ВТО Россия должна либерализовать свой рынок, допустив на него товары и услуги стран-участниц этого международного клуба, а следовательно, ослабить санитарно-фитосанитарные правила, технические барьеры, либерализовать регулирование оптовой и розничной торговли сельскохозяйственными и продовольственными товарами или взять обязательства не ухудшать эти условия. Россия же, в свою очередь, никаких уступок от международного сообщества не получает. Ее преимущества в основном относяться к возможностям использовать ВТО как инструмент защиты через механизм размещения споров, через участие в формировании и модификации правил и норм торговли, то есть речь идет о потенциале преимуществ, которые могут проявиться в далекой перспективе [4, с. 18-19.].

Большинство стран оказывает в той или иной форме поддержку своему сельскому хозяйству и сельскому населению. В соответствии с классификацией Соглашения по сельскому хозяйству ВТО принято делить эти меры поддержки на три категории, или "корзины".

В "зеленую корзину" попадают финансовые расходы государства на программы, которые не оказывают прямого воздействия на увеличение производства или условия торговли. Сюда относятся затраты на страхование урожаев, развитие консалтинга и информационного обеспечения в сельской местности, модернизацию сельской инфраструктуры, научные исследования, инвестиционное субсидирование, ветеринарные услуги, выставочное дело и т.п. Государственные закупки и продажа сельскохозяйственных товаров по рыночным ценам, а также их хранение тоже относятся к "зеленому ящику" [3, с. 43.].

Правила ВТО не покушаются на "зеленую корзину". Каждое государство, ведущее переговоры, предоставляет информацию о "наполнении" этой корзины, но не принимает на себя обязательств по ее уменьшению. В России "зеленая корзина" также существует, хотя и в ограниченном масштабе. Некоторые из входящих в нее мер являются частью Государственной программы социального развития села, реализуемой с 2004 года. Действуют также программа сохранения и защиты почвенного плодородия, программы по семеноводству и некоторые другие. Одна из задач переговорного процесса о присоединении к ВТО - больше "нагрузить" "зеленую корзину", включив в нее некоторые меры, которые ранее попадали в "янтарную корзину".

Появление "голубой корзины" было вызвано компромиссом между США и Европейским союзом, который стремился сохранить право на существенную поддержку своего аграрного сектора. К этой корзине отнесены выплаты, направленные на ограничение размеров используемых сельскохозяйственных угодий и поголовья скота и компенсации при добровольном сокращении фермерами объемов производства. В России в настоящее время подобные меры не применяются.

В "янтарную корзину" ("желтую") включаются меры поддержки, ко-торые стимулируют произ-

водство и искажают условия внешней торговли. К ним относят все затраты государства, не включенные в зеленую и голубую корзины. Затраты государства в рамках этой категории поддержки находят обобщенное выражение в специальном показателе, который называется совокупная мера поддержки (СМП). Государства, ставшие членами ВТО, берут обязательства о сокращении в течение определенного периода СМП по сравнению с ее исходным уровнем.

В декабре 2005г. в Гонконге развитые страны под давлением развивающихся согласились постепенно, до 2013г., снять поддержку своих сельскохозтоваропроизводителей. По-мнению министра Гордеева М.А., до 2013г. сельское хозяйство России может разориться, так как на переговорах о вступлении в ВТО Запад требует от России снижения и без того мизерного уровня поддержки АПК [7, с. 6.]. При этом другие страны не всегда обращают внимание на требовании ВТО. Во время пика требований об уменьшении государственной поддержки президент США демонстративно увеличил ее на 20 млрд. долл. в год. В Европейском Союзе даже в перспективе не ставиться вопрос о сокращении этой поддержки, идет только изменение структуры платежей. При этом Европейский союз добился того, чтобы в уставе ВТО ничего не говорилось бы о его внешнеторговом регулировании, почему он и не обязан его смягчать или видоизменять. Япония добилась того, что ее две ведущие отрасли - рисоводство и молочное хозяйство - вообще были изъяты из действия правил ВТО [8, с. 18.].

В России сложилось двоякое отношение к вопросу вступления в ВТО и необходимости сохранения аграрного протекционизма. Некоторые полагают, что сельское хозяйство должно развиваться самостоятельно, на основе рыночных импульсов и развития конкурентных начал. Представители АПК хо-тели бы не только сохранить, но и увеличить масштабы государственной поддержки сельского хозяйства. Вступление в ВТО потребует учета сторонников обоих направлений [15, с. 61.].

Однако необходимо признать, что Россия уже не вернется к прежним дорогостоящим схемам финансирования села советских времен, а, следовательно, не стоит опасаться, что совокупной меры поддержки (СМП) будет ограничивать реальные возможности России. Так на начальной стадии переговоров Россия представила в качестве исходного уровня СМП среднегодовой объем государственной поддержки сельского хозяйства за 1989-1991 годы - 89 млрд. долл. (при существовавшем в то время валютном курсе). В 1998 году были сделаны перерасчеты, и объем СМП был снижен до 36 млрд. долл., затем - до 16 млрд. долл. По некоторым сведениям, уровень СМП, предъявленный как основа переговоров, составляет сейчас около 10-12 млрд. долл. Заметим, что за последние три года реальная поддержка по сопоставимому кругу выплат сельскому хозяйству не превышала 2,2 млрд. долл. [6].

Таким образом, присоединение к ВТО не должно привести непосредственно к сокращению размеров государственной поддержки, поскольку Россия договаривается о связанном размере финансирования, который в несколько раз выше современного уровня. В данной связи Россия должна быть заинтересована в дальнейшем сокращении аграрного субсидирования в зарубежных странах, прежде всего в ЕС и США, поскольку именно государственная поддержка в этих странах позволяет им поставлять в Россию значительное количество сельскохозяйственных и продовольственных товаров в ущерб развитию отечественного производства [15, с. 63.].

Пока же у российских предприятий нет особых стимулов к проникновению на внешний рынок. В результате многие наши производители конкурентоспособной продукции по-прежнему остаются лишь потенциальными экспортерами, не пытаясь осваивать новые рынки сбыта и тем самым игнорируя дополнительные возможности производства. Основная причина этой апатии - политика государства в области поддержки экспортеров продовольствия, точнее, полное отсутствие оной. Вряд ли есть другая страна, которая не только не поддерживает своих экспортеров, но и всячески препятствует их проникновению на внешний рынок [1, с. 72-73.].

В 2002 году срок возврата НДС при поставке товаров зарубеж был увеличен с 10 до 90 дней. В результате экспортный потенциал отечественного АПК остается в значительной мере невостребованным, а наша страна несет существенный ущерб вследствие потери перспективных рынков сбыта. Другая мера государственного регулирования - применение вывозных пошлин на различные виды продукции АПК. Вступление в ВТО может оказать стимулирующий эффект для развития отечественного экспорта продовольствия, таких товаров, как: маслосемена, ячмень, гречиха, лен, мед, а также о продукции перерабатывающей промышленности - отдельные виды мясомолочной продукции, пиво, морсы, крахмало-паточная и ликеро-водочная продукция. До последнего времени совокупный объем экспорта продовольствия не намного превышал 1 млрд. долл. в год. Снижение тарифной защиты зарубежных аграрных рынков может привести к росту отечественного экспорта, хотя и не в значительных количествах [15, с. 64.].

Однако при определении базового уровня внутренней поддержки сельского хозяйства России не следует ориентироваться только на текущие параметры, характеризующие низкий стартовый уровень аграрного производства. Необходимо дополнительно учитывать следующие факторы [10, с. 93.]: сопоставимость будущих обязательств с обязательствами стран - основных торговых партнеров; возможности изменения макроэкономической конъюнктуры и доходов бюджетов всех уровней; риск девальвации денежной единицы, в которой берутся обязательства; дальнейшее сокращение поддержки в рамках нового раунда многосторонних торговых переговоров.

Существуют достаточно веские аргументы того, что аграрная отрасль пострадает при вступлении в ВТО [9, с. 48.]:

1) большая часть территории, на которой ведется сельскохозяйственное производство, расположена в зонах рискованного земледелия;

2) технологический уровень производства в сельском хозяйстве крайне низкий и требует значительный период времени на переоснащение, освоение современных технологий;

3) основные центры потребления продукции АПК значительно оторваны от мест ее производства и требуются большие дополнительные затраты на ее доставку;

4) уровень государственной поддержки отрасли в России многократно ниже, чем в развитых странах.

Расчеты экспертов Всемирного Банка по последствиям присоединения России к ВТО для некоторых отраслей экономики выглядят следующим образом [14, с. 91.]: объемы производства в сельском хозяйстве снизятся на 3%; объемы экспорта сельскохозяйственной продукции снизятся на 6%; числен-ность рабочей силы - на 3%; импорт возрастет на 11%. Еще более тревожные оценки по пищевой промышленности: по объему производства - минус 14%, экспорту - минус 8%, численности рабочей силы - минус 15%, импорту - плюс 38%. Расчеты отечественных специалистов по последствиям присоединения России к ВТО примерно совпадают с вышеуказаными. Таким образом, аграрный сектор ожидает резкое увеличение импорта, подавление собственного производства и рост безработицы.

Несомненно, развитие теории и практики интеграции аграрных рынков в условиях экономической глобализации позволит объективно оценивать ближайшие и долгосрочные последствия вступления России в ВТО. Вместе с тем не следует считать эту организацию идеальным институтом регулирования мировой торговли. К сожалению, она испытывает влияние мощных транснациональных корпораций, лоббирующих свои интересы. Несомненно, "музыку" в ВТО заказывают США и в какой-то мере ЕС. Развивающиеся страны и государства с переходной экономикой находятся не в центре, а на периферии этой организации. Многие ее процедуры носят слишком формальный, бюрократический характер, бывают и случаи дискриминации претендентов на членство в ВТО.

Лауреат Нобелевской премии по экономике 2001 года Джозеф Стиглиц, говоря о ВТО, справедливо отметил: "Эта организация стала наиболее наглядным символом глобальных несправедливостей и лицемерия передовых промышленных стран… Проповедуя… необходимость отказа от субсидирования производства, сами они продолжали предоставлять миллиардные субсидии своим фермерам…" [12, с. 281.].

Итак, хотя в долгосрочной перспективе выгоды от вступления в ВТО, по видимому, более весомы для России, чем трудности и потери начального периода, она должна проявлять известную осторожность в ходе ведущихся сейчас переговоров, действовать с "расчетом и оглядкой". Вступать в эту организацию нужно, но не любой ценой.

Литература:

1.Булатов Д.С. Вступление России в ВТО и задачи отечественных производителей продовольствия / ВТО и сельское хозяйство России.М.: Экономический факультет МГУ. ТЕИС.2003.

2.Всемирная торговая организация: многосторонние правила в об-ласти сельского хозяйства // http://www.aris.ru/VTO/SEMINAR/pravila_0.html

3.Киселев С.В. О присоединении России к ВТО в области сельского хозяйства / ВТО и сельское хозяйство России.М.: Экономический факультет МГУ. ТЕИС. 2003.

4.Киселев С.В. Развитие агропродовольственных рынков и проблемы вступления в ВТО // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2005. №7.

5.Крылатых Э.Н. О совместимости государств СНГ в ВТО с формированием общего аграрного рынка содружества / ВТО и сельское хозяйство России.М.: Экономический факультет МГУ. ТЕИС. 2003.

6.Крылатых Э.Н.Чем обернется вступление России в ВТО для сельского хозяйства страны? //

Отечественные записки. №1 (16). 2004. http://www.strana-oz.ru/?numid=16&article=761

7.Милосердов В.В. Приоритетный национальный проект "Развитие АПК": проблемы и пути их решения // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2006. №2.

8.Назаренко В.И. Экономические теории современности: аграрный аспект // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2005. №6.

9.Подгурский А.М. Необходим взвешенный подход к вступлению России в ВТО / ВТО и сельское хозяйство России.М.: Экономический фа-культет МГУ. ТЕИС. 2003.

10.Ромашкин Р.А., Харитонов Н.С. О мерах по поддержке сельского хозяйства в условиях присоединения к ВТО / ВТО и сельское хозяйство России. М.: Экономический факультет МГУ. ТЕИС. 2003.

11.Россия и Всемирная торговая организация. Цели и задачи // Официальный сайт ВТО http://www.wto.ru/russia.asp?f=target&t=9

12.Стиглиц Дж. Глобализация: тревожные тенденции / Пер. с английского Г. Г. Пирогова. М.: Мысль. 2003.

13.Ушаков К. Пропасть или взлет? Вступление России в ВТО: ясности пока нет...// Инфобизнес. 10.07.2003.

14.Ушачев И. Агропромышленный сектор: основные направления и проблемы // Экономист. 2006. №5.

15.Хромов Ю.С. О некоторых последствиях вступления в ВТО для аграрного сектора экономики России/ВТО и сельское хозяйство России. М.: Экономический факультет МГУ. ТЕИС. 2003.

ЧЕРНАВИНА Т.Е.

УЛУЧШЕНИЕ ЗАЩИТЫ ПРАВ СОБСТВЕННОСТИ НА ЗЕМЛЮ КАК ДЕТЕРМИНАНТ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА РОССИИ

Результатом многочисленных исследований значения защищенности прав собственности стало выявление тесной положительной связи между качеством национальных институтов и темпами экономического роста [14]. Среди институтов, оптимальность функционирования которых оказывает наибольшее влияние на состояние экономики страны, преобладающими являются институты, определяющие надежность защиты прав собственности.

Тезис о том, что наличие у индивида специфицированных и защищенных прав собственности на ресурсы и результаты их использования представляет собой необходимое и обязательное условие возникновения стимулов, побуждающих агентов бережно и эффективно использовать эти ресурсы, является общепринятым. Очевидно, что владелец незащищенных прав собственности гораздо больше мотивирован на субоптимальное использование имеющегося ресурса, детерминированное вероятностью присвоения созданного собственником "излишка" любым другим индивидом, обладающим более высоким потенциалом насилия [10]. Существует множество примеров, подтверждающих справедливость данного утверждения, функционирование института собственности на землю в России - один из наиболее ярких. Выделение данного феномена из ряда других, обусловлено особенной ролью аграрной сферы в экономике России. Ставшее уже хрестоматийным представление о сельском хозяйстве как о "черной дыре", поглощающей огромные объемы ресурсов, совершенно не принимает во внимание мультипликативный характер данной отрасли, позволяющий рассматривать ее в качестве новой потенциальной "точки роста". Кроме того, поставленная задача удвоения ВВП к 2010 г. делает анализ всех факторов, способствующих повышению темпов экономического роста объективно необходимым и логически обоснованным.

Квинтэссенцией категории "прав собственности" в современной экономической литературе является совокупность действий над объектами (ресурсы, предметы потребления и т.д.), которые субъект отношений собственности может осуществлять, не подвергаясь угрозе санкций, иными словами права собственности - это признаваемые обществом допустимые действия с имуществом.

Важнейшей характеристикой любых прав, в том числе и прав собственности, является степень их исключительности, определяющая возможность исключения других субъектов (не собственников) из процесса принятия решений относительно действий с объектом собственности [10].

Состав и структура возможных препятствий для несанкционированного доступа к тому или иному объекту собственности определяются в ходе процедуры, получившей название спецификации прав собственности. Спецификация прав собственности редуцирует неопределенность посредством четкого установления следующих параметров: кто, с каким объектом, что именно, при каких условиях и ограничениях может беспрепятственно делать, и какой гарант или гаранты будут препятствовать вмешательству других субъектов в реализацию своего права данным субъектом. Данный процесс может носить как формальный, так и неформальный характер. В случае формальной спецификации она осуществляется государством, органами его исполнительной или судебной власти, в лице правоохранительных органов, неформальная спецификация предполагает вмешательство членов той или иной группы - семьи, общины и т.д. [10].

Процессом-антиподом спецификации прав собственности является их размывание, представляющее собой сознательное введение неопределенности и нечеткости в те или иные компоненты специфицированного права.

Смысл этого явления наиболее ярко выражает следующая фраза: "никто не станет сеять, если урожай будет доставаться другому". Иными словами, в ситуации, когда правомочия собственников являются абсолютно неопределенными, любая долгосрочная деятельность, например: инвестирование, консервация ресурсов, образование запасов, представляет собой нонсенс.

Особенностью данного процесса является идентичность субъекта размывания права собственности и гаранта - субъекта, выполняющего функцию спецификации. Данный нюанс представляет собой сущность отличия феноменов размывания и нарушения прав собственности, поскольку нарушителем прав является некоторая третья сторона, отличная от субъекта права, и от его гаранта.

Чтобы специфицировать права собственности необходимо установить:

- объект того или иного права собственности;
- содержание конкретного права собственности;
- субъекта этого конкретного права;
- степень исключительности соответствующего права;
- гаранта этого права.

Каждая из указанных процедур представляет собой достаточно сложный набор действий. Установление объекта того или иного права собственности требует описания важнейших характеристик актива, отражающих его "естественные" свойства (местонахождение, границы, размер актива и т.д.), так, чтобы исходя из этого описания, в случае возникновения конфликта можно было однозначно определить о каком активе идет речь [10].

Содержание конкретного права собственности должно фиксировать, что именно владелец может делать с данным активом, не подвергаясь угрозе наказания со стороны гаранта. Иными словами, установление содержания права собственности на тот или иной объект означает определение набора правомочий (например, в соответствии с подходом Алчиана-Демсеца право собственности на имущество включает следующие базовые правомочия: 1) право пользования имуществом; 2) право его изменять; 3) право получения выгоды от имущества и 4) право продавать все прочие права другим лицам [12]), который соответствует множеству допустимых видов решений, принимаемых субъектом права собственности.

Установление субъекта права собственности предполагает определение индивида/организации, наделяемого конкретным правом собственности, содержание которого установлено на предыдущем этапе.

Степень исключительности права фиксирует, в какой мере данное право может быть реализовано его субъектом без согласования с другими физическими и юридическими лицами.

При установлении гаранта права определяется, какая государственная или негосударственная организация будет предпринимать действия, препятствующие нарушению данного права[10].

Ретроспективный анализ истории становления института собственности на землю в России позволил сделать следующие выводы, объясняющие причины перманентной субоптимальности функционирования аграрной сферы, обладающей огромным потенциалом эффективности:

1. Размывание прав собственности на землю является особенностью имманентно присущей России. Уже на стадии феодализма доминирование синкретической цельности власти и собственности, так называемого института "власти-собственности", при котором "не столько земельное богатство вело к власти, сколько власть обеспечивала обладание землей и другими богатствами"[9], огромная роль крестьянской общины, препятствовавшей развитию традиций частной собственности на землю, и воз-

никновение системы условной собственности делало спецификацию прав собственности невозможной [3,7,9].

2. Реформа 19 февраля 1861 года при всех несомненных достоинствах этого преобразования как великого социально-экономического компромисса, не привела к выработке единой надсословной концепции частной земельной собственности, оставила практически неизменным статус институтов "власти-собственности" и общины, консервировавших неразвитость частнособственнических отношений в аграрной сфере России и как следствие размытость прав собственности [9].

3. Столыпинская реформа так же не смогла изменить сложившейся в аграрной сфере России ситуации: процесс образования массового слоя политически консервативных и социально неэкстремистских крестьян собственников (субъектов права собственности) был прерван войной; не была ослаблена социальная напряженность в деревне, напротив общинники начали активную борьбу с выделенцами, используя различные инструменты, включавшие как достаточно безобидные уговоры и словесные угрозы, так и прямые нападения на хутора и их поджоги, что во многом объяснилось имевшими глубокие корни патриархально-общинными нормами, восприятием земли как "дара божьего", как общего достояния, которое нельзя "закрепощать" в частную собственность. В то же время реформа обладала высоким трансформационным потенциалом, реализация которого позволила бы создать необходимые предпосылки для изменения характера земельной собственности, появления надсословного института частной собственности, способствующего четкому определению объекта права собственности, содержания прав, а так же степени их исключительности [4, 9].

4. Тотальная коллективизация, приведшая к тому, что многомиллионные массы крестьянства добровольно, полудобровольно и принудительно были приведены к новой, коллективной форме землепользования, сопровождающейся законодательной отменой права частной собственности, которому так и не удалось принять цивилизованные, развитые формы. Вследствие этого, в рамках советского строя произошло окончательное закрепление присущего восточным деспотиям института- "власти-собственности", предполагающего неразрывное единство властного статуса и экономической роли - симбиоза явившегося детерминантом семидесятилетнего господства крайне неэффективной формы собственности, являющейся классическим примером интенсификации процессов размывания прав собственности [6, 9].

5. Аграрная реформа 1991-2002 гг. хотя и создала формальные предпосылки возникновения института реальной частной собственности, являющейся эталонной в аспекте завершенности процесса спецификации прав [6, 9] панацеей так же не стала.

В настоящее время в стране из почти 401 млн. га земель сельскохозяйственного назначения в собственности граждан и юридических лиц находится около 126 млн. га или более 30% от всех таких земель. Остальные 275 млн. га (около 70%) земель сельскохозяйственного назначения содержатся в государственной и муниципальной собственности. Из почти 121 млн. га указанных земель, которые являются собственностью граждан, около 113 млн. га (93% от 121 млн. га) составляют земельные доли, из них примерно 27 млн. га (24% от 113 млн. га) - это невостребованные земельные доли. В сельскохозяйственном производстве не используется более 30 млн. га пашни [5].

Каждый год сельскохозяйственные предприятия и крестьянские (фермерские) хозяйства в небольших размерах покупают государственную и муниципальную землю сельскохозяйственного назначения. Так, в 2004 г. ими было выкуплено у уполномоченных органов государственной и муниципальной власти земель вне населенных пунктов на площади свыше 8 тыс. га. В этом же году аренда сельскохозяйственными предприятиями и крестьянскими (фермерскими) хозяйствами таких земель составила 54 млн. га. Таким образом, в государственном секторе земельного рынка страны доля покупки сельскохозяйственными предприятиями и крестьянскими (фермерскими) хозяйствами земель вне населенных пунктов не достигает даже трех тысячной процента, а доля аренды таких земель составляет 20% от всей площади государственных и муниципальных земель сельскохозяйственного назначения. В частном секторе земельного рынка значительная часть земельных долей граждан находится в аренде у сельскохозяйственных предприятий. Происходит также их продажа собственниками, в том числе и с целью последующего изъятия из сельскохозяйственного оборота путем перевода в земли иных категорий. В 2004 г. всего юридическими лицами было совершено около 2 тыс. сделок купли-продажи с земельными участками для сельскохозяйственного производства на общей площади в 50 тыс. га. Перераспределение земель сельскохозяйственного назначения между собственниками, землепользователями, землевладельцами, арендаторами в частном секторе земельного рынка совершенно непрозрачно [5].

Приведенные данные являются косвенным свидетельством того, что процесс спецификации прав

собственности на землю, безусловно, идет, но еще очень далек от завершения.

В целях подтверждения справедливости данного утверждения, проанализируем степень соответствия прав собственности на землю хотя бы двум первым необходимым условиям спецификации, приведенным выше:

1. *Установление объекта права собственности*. Тот факт, что 93% земли, находящейся в собственности граждан, представляет собой земельные доли, делает очевидным несоответствие первому условию, поскольку зачастую земельные доли, представляют собой некий абстрактный участок, обладающий условными, умозрительными параметрами границ, расположения и плодородия, что усугубляется неурегулированным и непрофессиональным механизмом проведения землеустроительных работ, и сложностями согласительных процедур при выделении земельных участков в счет долей [11].

2. *Установление содержания права собственности*. Федеральный закон "Об обороте земель сельскохозяйственного назначения" от 24 июля 2002 года №101-ФЗ [1], регулирующий отношения, связанные с владением, пользованием, и что особенно важно распоряжением участками земель сельскохозяйственного назначения, был призван решить данную проблему, однако он обладал рядом серьезных ограничений (Например: запрет ипотеки земель). Тем не менее, нормативно-правовая база совершенствуется, отменен запрет на ипотеку земли сельскохозяйственного назначения, что вселяет определенный оптимизм, но свидетельствует о том, что четкое установление содержания права собственности еще не завершено.

Таким образом, проведенный анализ ярко иллюстрирует тот факт, что на сегодняшний день уровень защищенности прав собственности в аграрной сфере России достаточно низок. Такое положение вещей детерминирует низкий уровень инвестиционной активности [14], опосредующий существующие трудности с достижением высоких темпов экономического роста. Переход от нынешней бедственной ситуации с защитой прав собственности к системе, в которой у собственников будут действенные стимулы к эффективному использованию своих активов, должен обеспечить:

- четкую спецификацию прав собственности;
- надежную защиту прав собственности на активы владельца;
- надежную защиту прав собственности при их легальной передаче другому владельцу;
- восстановление нарушенных прав собственности.

И хотя происходящие в этой сфере изменения, представляют собой достаточно сложный, противоречивый и длительный процесс, тем не менее, позитивные сдвиги, безусловно, имеют место.

Литература

1. Федеральный закон "Об обороте земель сельскохозяйственного назначения" от 24 июля 2002 года №101-ФЗ // Российская газета. - 2002. - №13

2. Аграрный вопрос в программах политических партий России: Документы и материалы: Последняя треть XIX в. - октябрь 1917 г. - М., 2000.

3. Кобрин В.Б. Власть и собственность в средневековой России: XV-XVIвв. - М., 1985.

4. Корелин А.П. С.Ю. Витте и аграрный вопрос в России в конце XIX-XX вв // Экономическая история России XIX-XX вв. : Современный взгляд. - М., 2000.

5. Кресникова Н. Оборот земель сельскохозяйственного назначения в России.// www.viapi.ru

6. Летенко А.В. Российские хозяйственные реформы: История и уроки. М.: Наука, 2004.

7. Милов Л. Великорусский пахарь и особенности российского исторического процесса. - М.,1998.

8. Пайпс Р. Свобода и собственность. М., 2000.

9. Собственность на землю в России: история и современность./Под общ.ред. А.Ф. Аяцкова. - М.: Российская политическая энциклопедия, 2002.

10. Тамбовцев В. Улучшение прав собственности - неиспользуемый резерв экономического роста России?//Вопросы экономики. 2006. №1

11. Шагайда Н. Рынок земель сельскохозяйственного назначения: практика ограничений. // Вопросы экономики. 2005. №6.

12. Alchian A., Demsetz H. The Property Rights Paradigm // Journal of Economic History. 1973. Vol.13. №1. P.174-193.

13. Linz S. Barriers to Investment by Russian Firms: Property Protection or Credit Constraints? : William Davidson Working Paper №469. May 2002.

14.Mauro P. Corruption and growth // Quarterly Journal of Economics.1995. Vol.110. P/683-712, Svensson J. Investment, property rights and political instability: Theory and evidence // European Economic Review. 1998. Vol.42. P.1317-1341.

ВЕРГУНОВА О.В.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РАЗЛИЧНЫХ ФОРМ ОРГАНИЗАЦИОННОГО ДИЗАЙНА КОМПАНИЙ В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ

Стремительная глобализация экономических процессов, ускорение технологического прогресса, рост сложности производства, дистрибуции и сбыта привели к резкому усилению конкуренции и способствовали серьезному сдвигу в экономическом ландшафте. В результате локальные компании столкнулись с проблемой адаптации своих внутренних процессов к быстро меняющейся внешней среде. С подобными проблемами столкнулись как сформировавшиеся и достаточно эффективные компании, действующие в высококонкурентной среде западной экономики, так и российские компании, только проходящие этап полноценной интеграции в мировое бизнес-пространство.

На сегодняшний день российская бизнес-система как никогда близка к полноценному вхождению в мировую экономику, поэтому глобальная задача повышения конкурентоспособности обострилась. Внутренние факторы национального развития также играют свою роль. Во-первых, отмечается существенное снижение темпов роста конечного спроса, результатом которого стало снижение темпов роста продаж и одновременно резкое усиление конкуренции. Во-вторых, - рост покупательной способности населения и повышение инвестиционной привлекательности российского рынка в целом, привлекающего все больше международных компаний. В результате сохранение, а тем более увеличение уже ставших для многих компаний привычными высоких темпов роста стало невозможным без серьезного пересмотра стратегии развития.

Стратегия развития, прежде всего, подразумевает определение такого оптимального набора бизнес-процессов в рамках одного предприятия, которые позволят не только минимизировать издержки (как необходимое условие эффективности) и максимизировать прибыль (как достаточное условие эффективности), но и обеспечить долгосрочное стабильное развитие компании и ее организационную устойчивость в высококонкурентной среде. Новый контекст, в котором отечественным фирмам придется существовать и добиваться успеха с момента полной интеграции России в мировое сообщество определяет важность организационного дизайна предприятия. Чем руководствоваться давая ответ на вопрос какой из бизнесов следует включить в состав технологической цепочки путем покупки, какой путем заключения долгосрочного контракта, а от какого передела стоит отказаться? Какие внешние и внутренние факторы влияют на решение интегрироваться, переходить на аутсорсинг или предпочесть специализацию на конкретном бизнесе? Чтобы ответить на данные вопросы необходимо, прежде всего, обратится к институциональной теории формирования фирмы.

Как известно, согласно институциональной концепции фирма рассматривается как совокупность долгосрочных контрактов, в отличие от рынка - взаимосвязей, опосредованных относительно краткосрочными контрактами. Создание фирмы ведет к минимизации издержек использования ценового рыночного механизма, так как вместо множества контрактов фактически используется только один - фирма как таковая. Если возможно было бы создать идеальный контракт, тогда не были бы смысла не только в интеграции производителей, но и в самом существовании фирмы (Уильямсон [4, стр. 97-100]). Если же контракт не может учесть всех возможных в будущем условий, то возникает опасность оппортунистического поведения партнера. Если активы не специализированы, то ситуация легко может быть разрешена нахождением другого контрагента, но в случае высокоспециализированных активов фирма может понести существенные экономические потери. Поэтому специфичность служит важной детерминантой интеграционного решения.

Пол Джоскоу, видный представитель институционального направления, выделяет четыре типа отношенчески - специфических активов [3, стр. 189]:

- Специфичность по местоположению: покупатель и продавец располагаются "бок о бок" друг с другом, что отражает ex ante решения минимизировать издержки хранения и транспортировки товарных запасов. Однажды размещенные, активы остаются на месте и становятся в высшей степени немобильными.

- Специфичность материальных активов: она имеет место, когда одна или обе стороны трансакции осуществляют инвестиции в оборудование или машинный парк так, что при этом предусмотрены

специфические для данной трансакции конструктивные характеристики, ценность которых снижается при альтернативном использовании актива.

- Специфичность человеческого капитала: инвестиции в отношенчески - специфический человеческий капитал, часто возникающие в ходе процесса "обучения опытом". В современном хозяйстве фирмы часто используют высокоспециализированные компоненты и услуги. В области маркетинговых услуг, например, компании, продающие новые медицинские системы визуализации может понадобиться научить торговый персонал пользоваться этим продуктом, чтобы продавцы могли объяснить, как можно применять данный продукт и в чем его преимущества. В тоже время эти знания позволят продавцам успешно сообщать фирме информацию о реакции клиентов, их потребностях и предложениях. При использовании независимого сбытовика может потребоваться тесная координация при разработке учебных материалов и формировании процедуры передачи информации от клиентов сотрудниками сбытовика своей фирме, а от нее, в свою очередь, фирме - производителю. Обучение само по себе может явиться специфическим вложением и может понадобиться принятие определенных мер для защиты этого капиталовложения.

- Целевые активы: инвестиции общего характера, которые поставщик осуществляет только тогда, когда есть перспектива продать значительный объем продукции конкретному клиенту. В случае преждевременного прекращения действия контракта у поставщика остаются значительные неиспользованные производственные мощности.

Таким образом, фирма возникает в том случае, когда издержки обмена внутри этой организационной единицы меньше, чем на открытом рынке. И укрупнение фирмы целесообразно до той "предельной" трансакции, стоимость которой на рынке и внутри фирмы будет одинаковой. Развитие фирмы заключается в укрупнении, усложнении и расширении системы, при котором исходная или начальная компания сама становится частью, подсистемой образования (объединения) более высокого уровня. Чем выше предельные издержки использования ценового механизма по сравнению с издержками координации внутри фирмы, тем активнее происходит замещение рынка фирмами. Этот общий подход применим как к вертикальным, так и к горизонтальным объединениям фирм.

Таким образом, можно утверждать, что чем выше в локальной экономике трансакционные издержки и чем более закрытой она является от иностранных контрагентов, тем больше стимулов у отдельных бизнес-единиц к формированию различных устойчивый иерархических (основанных на жестком контроле и подчинении) и гетерархических (основанных на долгосрочном партнерстве и контрактных отношениях) взаимосвязей и сетей.

Традиционно высокий уровень трансакционных издержек в российской экономике обусловил возникновение различных по организационной структуре объединений, как в реальном секторе, так и в торговле. Можно отметить, что к настоящему времени сформировалось несколько специфически-отраслевых бизнес-моделей, которые доказали свою эффективность в условиях высоких издержек использования рыночного механизма. Среди этих моделей и вертикальная интеграция (в таких технологически адаптированных к этому процессу отраслях как нефтегазовая и алюминиевая промышленность), и вертикальный контроль и ограничения поведения (в текстильной отрасли), и, безусловно, различные примеры построения компаний на основе диверсификации и объединения в рамках одной компании технологически несвязанных производств. В сфере торговли и дистрибуции в последние годы получили распространение сетевые формы организации, которые сочетают в себе признаки и интегративных структур и, в то же время, независимости и самостоятельности отдельных хозяйствующих единиц, что позволяет обеспечить мобильность в принятии решений и стратегическую гибкость компаний, работа которых основана на данном принципе.

В целом различные мотивы интегративных решений можно представить в следующей таблице, где приведены четыре стратегии в зависимости от степени предполагаемой субординации предприятий и стратегической кооперации.

Очевидно, что выбор конкретной стратегии будет происходить в зависимости от того, насколько необходимо полное совмещение всех активов интегрирующихся компаний и степень свободы, которую они предполагают иметь в рамках вновь созданного объединения.

Стратегия "Сохранение" подразумевает неполную интеграцию, т.е. тот вид партнерства, который характерен в российской промышленности для текстильной отрасли и не предполагает контроля над собственностью контрагента - только над его поведением. Такая форма взаимодействия не может быть в полном смысле названа интеграцией, скорее это координация и налаженное взаимодействие равноправных партнеров в условиях, когда технологические особенности отрасли и недостаточность ре-

сурсов не позволяют осуществить полное поглощение, либо это экономически нецелесообразно из-за резкого возрастания внутренних организационных издержек. Подобные формы интеграции получили называние "гибридные соглашения" - специализированный механизм управления сделками, предполагающий существование двусторонней зависимости без полной интеграции [5]. Интеграция по типам "Симбиоз", "Владение" и "Впитывание" хоть и подразумевает различные степени организационной свободы, но могут быть обледенены общим термином "жесткая" интеграция, которая подразумевает полный контроль над поведением, в некоторых случаях сочетающийся с контролем над собственностью фирмы-партнера.

Рисунок 1. Стратегии интегрирования [1]

Итак, можно с уверенностью утверждать, что в период становления российской экономики как полноценной рыночной системы издержки использований ценового механизма были столь высоки, что подталкивали отдельные бизнес-единицы к поиску более рационального выхода из ситуации институциональной неопределенности и запредельно высоких трансакционных издержек. Как правило, выходом являлось создание некой структуры, в рамках которой каждый контрагент мог быть уверен в действиях своих партнеров. Различными факторами определялся тип такого партнерства: в отраслях с достаточным количеством капитала и олигополистической структурой отрасли развитие получили вертикальные формы интеграции и монополизация. В отраслях, характеризующихся конкурентной средой и невозможностью поглотить все фирмы с предыдущего или последующего этапа технологической цепочки развивались вертикальные ограничения на основе долгосрочных контрактных отношений. В отраслях, где конкурентным преимуществом является мобильность фирмы и скорость принятия решений, в настоящее время получили развития гетерархические структуры, основанные на принципе взаимозависимости единиц сети. Таким образом, генезис замкнутых систем взаимодействия был обусловлен невозможностью легальной деятельности и инвестирования на открытом рынке.

Однако темпы современных преобразований диктуют необходимость постоянного пересмотра не только тактики, но и общей стратегии развития. Отвечают ли интеграционные мотивы реалиям сегодняшней экономики? Помимо преимуществ интеграции необходимо признать и наличие недостатков подобной стратегии. Прежде всего, это возрастание организационных издержек и распыление всех видов ресурсов среди многих бизнес-процессов, составляющих компанию. В условиях недостаточности капитальных ресурсов и отсутствия высококвалифицированного кадрового потенциала попытка распределить их между многими направлениями деятельности может привести к потерям для всей компании.

Указанные недостатки привели к тому, что в последние годы на российском рынке возникла принципиально новая тенденция, тенденция дезинтеграции, когда компании избавляются от непрофильных активов путем выделения их в самостоятельные юридические лица, оставляя за собой только ключевую компетенцию. Возникновение данного вектора развития не означает отказ от интегрированной бизнес-модели, он лишь является следствием постепенного снижения эффективности функционирования крупных широко-диверсифицированных единиц.

Необходимо рассмотреть эффективность функционирования компаний с различной степенью

специализации на ключевой компетенции.

Рисунок 2. Различные логики построения компаний.

Для всех этих логик развития можно найти единую ось. Начинается она от компаний типа "пожар" и "конгломерат" - включающих в себя бизнесы, собранные безо всякой логики, затем идет "княжество" тоже широко диверсифицированное, но бизнесы в его структуре объединены в рамках общей логики. Дальше можно поставить синергетическую и вертикально-интегрированную компании, объединяющей логикой которых стала логика бизнеса. Они еще не являются концентрированными, но и широко диверсифицированными считать их было бы тоже неправильно. И, наконец - концентрированная компания, одиночный бизнес вместо группы. Так мы получаем ось диверсификация - концентрация.

Необходимо отметить, что помимо чисто экономических аспектов формирования компании присутствует и психологический аспект: руководствуясь психологией собственника чрезвычайно тяжело избавиться от бизнеса, если он все еще является прибыльным, хотя и не относится к ключевой компетенции компании, что приводит в формированию диверсифицированных структур. Если же руководствоваться психологией "портфельного инвестора", то бизнес стоит приобретать, только если он вписывается в заранее продуманную стратегию развития портфеля активов, и избавляться от него, как только он начинает отвлекать ресурсы от более перспективных направлений. Так как российские компании в основном создавались с "нуля", то преобладающей в нашей стране является "психология собственника", что зачастую препятствует рациональной оценке ситуации и трезвому стратегическому поведению агентов.

Итак, каждую компанию можно отнести к одному из трех основных типов, поэтому появляется возможность сравнить их между собой и найти некие общие закономерности. Для оценки эффективности компаний использовались следующие показатели [2]: 1) соотношение EBITDA/total assets - показывает прибыльность активов компании, какую прибыль удается извлекать на единицу стоимости активов. Этот показатель измеряется в процентах; 2) Соотношение EBITDA/employees - показывает, какую прибыль компании приносит 1 ее работник. Для обеспечения сопоставимости данных этот показатель измеряется в долларах США на 1 работника. Как правило, крупные международные корпорации имеют помимо отчетности в национальной валюте ведут и вторую - в долларовом эквиваленте, что делает удобным для сравнения именно доллар США; 3) универсальный показатель - рентабельность продаж - соотношение EBITDA/Net sales, он позволяет оценить, насколько эффективны продажи компании. Этот показатель измеряется в процентах и является наиболее универсальным среди показателей, оценивающих эффективность компании через ее прибыль.

Первая группа критериев - прибыльность компаний. Внутри этой группы можно увидеть достаточно интересные тенденции. Максимальный отрыв наблюдается для показателя прибыли на 1 сотрудника.

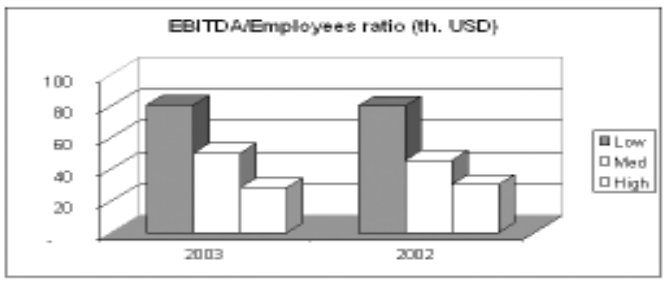

Рисунок 3. Прибыльность на одного работника

Здесь концентрированные компании превосходят своих диверсифицированных коллег почти на 200% - в среднем 86 тыс. долларов прибыли на человека в концентрированной компании, против 29 для широкодиверсифицированных. Компании со средним уровнем диверсификации занимают промежуточное положение, обеспечивая прибыль 49 тыс. долларов США на 1 работника.

По показателю прибыльности активов картина получается более сглаженной. Разница в пользу специализированных компаний составляет около 130%, или, в абсолютных величинах, соответственно, 22% против 9% у широкодиверсифицированных.

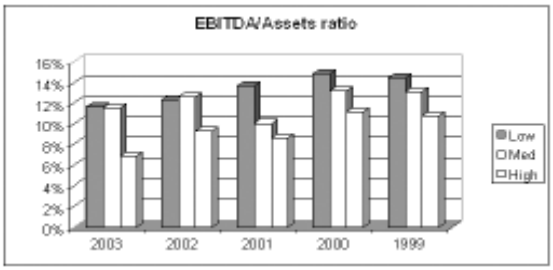

Рисунок 4. Прибыльность активов

Интересно, что по показателю использования активов компании со средним уровнем диверсификации оказываются значительно ближе к фирмам, использующим концентрированные модели бизнеса. Их показатель EBITDA/total assets составляет в среднем 17%. Более того, по данным за 2002 год компании со средним уровнем диверсификации показали лучшие результаты, чем концентрированные компании.

Последний коэффициент - эффективность продаж. В принципе, он является обобщающим для этой группы показателей, поскольку возможность извлекать максимальную прибыль на единицу объема продаж - основное условие рыночной эффективности компании. Эффективное использование персонала и активов - просто факторы, способствующие повышению эффективности продаж. Анализ рентабельности продаж показывает, что и здесь концентрированные компании оказываются лучше всех, но их отрыв от аутсайдера составляет "всего лишь" 86%. В абсолютных величинах значение показателя EBITDA/Net sales составляет: 19% для концентрированных компаний, 16% для среднедиверсифицированных и только 10% для концентрированных. Как видно, компании со средним уровнем диверсификации и здесь находятся ближе к концентрированным компаниям.

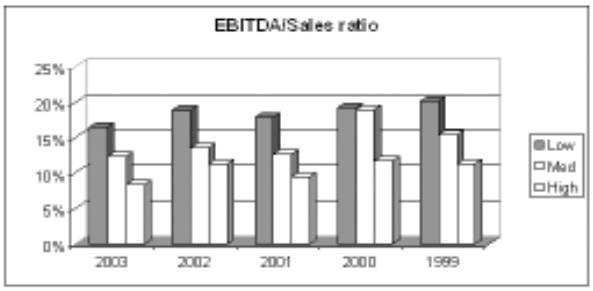

Рисунок 5. Эффективность продаж

Основной вывод довольно очевиден: концентрированные компании наиболее эффективны. Как видно, концентрация на основном виде деятельности позволяет наиболее эффективным образом использовать потенциал персонала компании и капитальные ресурсы.

Таким образом, согласно проведенному исследованию потенциал эффективности вертикально интегрированных компаний и специализированных одинаково высок, что ставит перед российскими предпринимателями новую задачу - избавиться от непрофильных активов и концентрироваться на основной компетенции, то есть на производстве конкурентоспособного конечного продукта. Западный опыт развития конгломератов и проведенное сравнительное исследование эффективности компаний разного уровня диверсифицированности свидетельствуют о большей экономической эффективности специализированных компаний, а для российских компаний, маленьких и неэффективных по

мировым меркам, концентрация ресурсов и специализация на основном бизнесе являются даже более актуальными, чем для их зарубежных конкурентов.

Однако такая оценка (в основном проведенная по даны иностранных компаний из-за отсутствия открытой информации об отечественных фирмах) не учитывает специфики развития институциональной составляющей посткризисной экономики. Естественно, что в условиях низких трансакционных издержек более специализированная фирма будет обладать большими преимуществами - четкой продуманной логикой действий, сосредоточенностью руководства и персонала компании на ключевой компетенции, независимостью в выборе поставщиков и возможностью продавать конечный продукт как отечественным, так и зарубежным потребителям. Однако российская действительность диктует иные приоритеты - хотя за истекшее десятилетие потребность компаний в интеграции как единственно возможном способе легального ведения дел и инвестирования без запредельно высоких рисков значительно снизилась, общий уровень издержек использования рыночного механизма еще высок. Следовательно, движение от широко диверсифицированных конгломератов и вертикально интегрированных компаний к специализированным, сосредоточенным только на ключевой компетенции фирмам является лишь вектором развития, а не характеристикой сложившейся ситуации. Российские компании постепенно начинают специализироваться на основном бизнесе, но пока что не торопятся отказываться от остальных бизнесов. Для более решительного и последовательного движения по пути специализации у первых лиц компаний обычно не хватает внутренней уверенности в перспективности основного бизнеса. Вот основные причины, которые называют руководители компаний, все еще не готовых перейти к специализации:

" Риск независимости. Сегодня поставщик является структурной единицей компании, а следовательно внутрифирменные заказы являются приоритетными. Если поставщик становиться независимым, то он по законам открытого рынка выберет наиболее выгодное предложение, а заказ бывшего партнера может оказаться на последнем месте;

" Риск неопределенности. Имея в составе компании несколько видов бизнеса, руководитель может не задумываться, какой из них "выстрелит". Принимая трудное решение отказа от неосновных видов деятельности, нужно решить, какой же принесет наибольшую прибыль, а без сложных маркетинговых исследований сделать это практически невозможно;

" Риск оппортунизма. Любой поставщик, оказавшийся самостоятельной хозяйствующей единицей может повести себя недобросовестным образом, и рычагов внутрифирменного давления на него уже не будет.

Вышеперечисленные риски объективно существуют, но и преимущества специализации очевидны. Кроме того, риски постепенно снижаются, а в условиях широко развитой конкуренции, как показало исследование, специализированные компании имеют значительные преимущества. Хорошие возможности для развития специализированных компаний в отечественной экономике связаны с появлением новых сегментов внутреннего рынка, активно растущих в процессе структурных изменений в промышленности. Однако компании трудно стать действительно конкурентоспособной, не вступая в альянсы с зарубежными партнерами и не завоевав устойчивой позиции на зарубежных рынках.

Итак, процесс специализации компаний будет активно развиваться в ближайшие годы. Можно прогнозировать, что в результате повысится эффективность и конкурентоспособность российской экономики, при этом значительная часть неэффективных предприятий будет вытеснена с рынка. В сложившейся ситуации критически важное значение для компаний приобретает оценка времени, имеющегося в их распоряжении, для принятия и реализации решений по реструктуризации.

Литература.

1. Андреева Т.Е. "Стратегии и этапы интеграции в процессе слияний и поглощений" // www.altrc.ru

2. Гусаков В. Реструктуризация российских компаний // www.altrc.ru

3. Джоскоу П. Специфичность активов и структура вертикальных отношений: эмпирические свидетельства. // Природа фирмы под ред. Уильямсона О., Уинтера С.Дж. - М.: Дело, 2001.

4. Уильямсон О. Экономические институты капитализма. - СПб.: Лениздат, 1996. 5. Шаститко А.Е. Неоинституциональная экономическая теория. - М.: ТЕИС и экономический факультет МГУ. 1998

КРАКОВСКИЙ А.К.

ПРЕДЕЛЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ГРАЖДАНСКИХ ПРАВ, ПРИМЕНИТЕЛЬНО К ПРОБЛЕМЕ ЗАПРЕТА ЗЛОУПОТРЕБЛЕНИЯ ПРАВОМ

В советский период проблема реализации, осуществления и пределов осуществления гражданских прав широко исследовалась в работах виднейших правоведов: Агаркова М. М., Алексеева С. С., Бару М. И., Братуся С. Н., Венедиктова А. В., Генкина Д. М., Грибанова В. П., Иоффе О. С., Кечекьяна С. Ф., Мицкевича А. В., Певзнера А. Г., Рясенцева В. А., Тархова В. А., Толстого Ю. К., Флейшиц Е. А., Явича Л. С, и многих-многих других. К сожалению, хотя после распада СССР эта проблема приобрела еще большую актуальность, научные исследования по данной теме, особенно на монографическом уровне, фактически прекратились. Однкако в последние пять лет данной проблемой столо интересовываться все больше теоретиков и практиков. Суды в своих решениях все чаще ссылаются на ст. 10 ГК РФ.

Конституция Российской Федерации провозглашает высшей ценностью государства обеспечение прав и свобод граждан. Закрепляя многочисленные и разнообразные права за физическими и юридическими лицами, государство одновременно гарантирует и их реальное осуществление, независимо от пола, расы, национальности, языка, происхождения, имущественного и должностного положения, места жительства, отношения к религии, убеждений, принадлежности к общественным объединениям, а также других обстоятельств. Запрещаются любые формы ограничения прав граждан по признакам социальной, расовой, национальной, языковой или религиозной принадлежности (ст. 19 Конституции РФ). Гражданский Кодекс РФ также закрепляет общее правило о том, что "вред, причиненный личности или имуществу юридического лица, подлежит возмещению в полном объеме лицом, причинившим вред".

Представляя физическим и юридическим лицам определенные субъективные права, гражданское законодательство предоставляет управомоченному субъекту также и необходимую свободу поведения, обеспечивающую превращение этих возможностей в действительность, устанавливает правовые гарантии осуществления этих прав.

Однако, как само субъективное право по своему содержанию, так и та свобода, которая гарантируется законом в целях реального осуществления права управомоченным лицом, не могут быть безграничными. Всякое субъективное право, будучи мерой возможного поведения управомоченного лица, имеет определенные границы осуществления. Границы эти могут быть большими или меньшими, но они существуют всегда. Это есть неотъемлемое свойство всякого субъективного права, ибо без границ право превращается в свою противоположность-произвол, и тем самым вообще перестает быть правом [1].

Если осуществление права может и должно происходить в полном соответствии с правовыми предписаниями, то и границы-пределы осуществления права содержатся именно в конкретных правовых нормах, определяющих права и обязанности [2].

Всякое субъективное право, в том числе и субъективное гражданское право, имеет социальную ценность лишь постольку, поскольку его можно осуществить, т.е. воспользоваться возможностями, которые это право предоставляет его обладателю.

Субъективное право - это некое право управомоченного лица совершать полезные, с его точки зрения, действия, направленные на удовлетворения своего интереса. Осуществление таких действий подчиняется внутренней воли человека, воли на обладание какой-либо вещью или правом. Однако, возможность осуществления таких действий связана с обязанностью управомоченного лица соблюдать пределы осуществления таких прав. Таким образом, может сложится такая ситуация, когда процес осуществления субъективных прав может быть основан на праве, а достигаемый интерес на законе, но, тем не менее, эти действия будут ущемлять права, интересы другого субъекта.

Воизбежание этого, Гражданский кодекс РФ закрепил ст. 10, которая указывает на общие пределы осуществления гражданских прав, определяя рамки должного поведения управомоченного субъекта. Эта статья корреспондирует пункту 3 статьи 17 Конституции РФ, согласно которой осуществлени прав и свобод человека и гражданина не должно нарушать права и свободы других лиц. Правило, закрепленное в ст. 10 ГК РФ, применимо ко всем видам гражданских правоотношений, т.к. оно закреплено в Общей части Гражданского кодекса РФ. Оно применимо как к физическим и юридическим

лицам, так и к Российской Федерации, ее субъектам, а также муниципальным образованиям. Данный вывод вытекает из п. 2 ст. 124 ГК РФ, предусматривающего, что к данным субъектам применяются нормы, определяющие участие юридических лиц в отношениях, регулируемых гражданским законодательством, если иное не вытекает из закона или особенностей данных субъектов.

Кроме того, субъектами в некоторых случаях могут быть иностранные граждане, а также лица без гражданства. Это положение вытекает из ч. 3 ст. 62 Конституции РФ, согласно которой иностранные граждане и лица без гражданства пользуются в Российской Федерации правами и несут обязанности наравне с гражданами Российской Федерации, кроме случаев, установленных федеральным законом или международным договором Российской Федерации. Законодательство России не имеет федеральных законов и международных договоров, которые бы ограничивали действие ст. 10 ГК РФ или сужали субъектный состав ответственных лиц.

Судебной практике известны случаи, когда истцу - иностранному юридическому лицу - отказывают в удовлетворении его требований на основании п. 2 ст. 10 ГК РФ по мотивам совершения им шиканы [3].

Второе такое общее ограничение содержится во втором разделе Гражданского Кодекса РФ и касается права собственности. Это ст. 209 ГК РФ, где речь идет о том, что входит в круг полномочий собственника. Собственник может делать со своей собственностью все. Он может совершать - гласит закон - "любые действия". Но дальше идет ограничение - "не противоречащие закону, иным правовым актам и не нарушающие права и охраняемые законом интересы других лиц".

К сожалению, Гражданский кодекс РФ не содержит легального определения злоупотребления правом, указывая лишь на некоторые формы злоупотребления правом. Тем не менее, логика законодателя понятна, т.к. институт запрета злоупотребления правом оперирует такими общими, не юридическими понятиями как "добросовестность", "разумность" и т.д.

Абзац 1 п. 1 ст. 10 ГК РФ посвещен запрету а) осуществлять свои права исключительно с намерением причинить вред другому лицу (так называемую в юридической литературе "шикану"); б) а также злоупотребление правом в иных формах (нежели шикана) (Рассмотрение вопроса использования гражданских прав в целях ограничения конкуренции, а также злоупотребление доминирующим положением на рынке не входит в круг вопросов данной работы).

Если толковать злоупотребление правом в форме шиканы дословано, то можно сделать вывод о том, что наступление вреда, по ст. ст. 15 или 1064 ГК РФ - необязательно. Закон говорит лишь о намерении причинить вред, а не об уже наступившем вреде. Это можно объяснить тем, что ответственность, как неблагоприятное последствие для лица, осуществляющего такое злоупотребление, не наступает. Лицу только могут отказать в защите принадлежащего ему права. Таким образом, норма о шикане имеет лишь охранительный характер от действий управомоченного лица.

Исходя из смысла п.1 ст.10 ГК РФ, потерпевшее лицо должно доказывать в суде наличие прямого умысла на исключительное намерение причинить ему вред.

На наш взгляд, лицо должно не только доказывать прямой умысел на исключительное намерение причинить вред со стороны посягающего, но также доказывать и реальность наступления неблагоприятных последствий для него.

Следовательно, если суды пойдут по пути того, что при шикане вред как может наступить так и нет, то необходимо внести изменения в статью либо ссылаться не на злоупотребление в форме шиканы, а на злоупотребление правом в иных формах.

Исключительное намерение причинить вред, по п.1 ст. 10 ГР РФ, не должно включать в свой круг те действия, которые совершаются не только с единственной целью причинить вред другому лицу, но и получить какое-то благо для себя. Иначе происходит расширительное толкование закона.

Однако можно предположить, что возможны и такие случаи, когда какое-либо лицо осуществляет действия с единственным намерением причинить вред другому лицу, но вред объективно не причиняется по независящим от него обстоятельствам. Причем, вред еще не наступил, но угроза его наступления уже существует, а о намерении лица причинить вред другому может стать известно не только ему, но и другим людям. Можно ли говорить, в этом случае, что в данных действиях отсутствует шикана или необходимо ввести дополнительный институт - покушение в форме шиканы?

В литературе высказывались мнения по этому поводу. Так, автор монографии - Яценко Т.С. отвечает на этот вопрос отрицательно: "Таким образом, внешне и по сути его действия выступали как реализация принадлежащего ему права. Вопрос о привлечении к ответственности такого лица, осуществляющего свое право, просто не может возникнуть" [4]. По нашему мнению, потенциальный

потерпевший уже на этой стадии может доказывать в суде наличие цели причинить ему вред. Это лицо может подать исковое заявление о запрете деятельности, создающей опасность причинения вреда в будущем, на основании п.1 ст. 1065 ГР РФ. В этом случае заинтересованное лицо должно доказывать в суде реальность наступления вреда и причинно-следственную связь с действием.

Подлежит ли злоупотребление правом доказыванию лицами, участвующими в процессе, в соответствии с ч.1 ст.65 Арбитражного процессуального кодекса РФ либо не является вопросом факта и признается таковым по судебному усмотрению?. На этот вопрос нет однозначного ответа, т.к. в судебной практике нет единообразия по вопросу о том, является ли злоупотребление правом обстоятельством, подлежащим доказыванию или нет.

Высказана позиция, согласно которой "в силу ч. 3 ст. 10 ГК РФ, ст. 53 АПК РФ обязанность доказывания факта злоупотребления правом возлагается на ответчика" (п.2. Рекомендаций Научно-консультативного совета при Федеральном арбитражном суде Уральского округа). Так, пункт 5 совместного Постановления Пленумов ВС РФ и ВАС РФ от 01.07.1996 № 6/8 содержит несколько иной подход к вопросу доказывания злоупотребления правом: "При разрешении споров следует иметь в виду, что отказ в защите права со стороны суда допускается лишь в случаях, когда материалы дела свидетельствуют о совершении гражданином или юридическим лицом действий, которые могут быть квалифицированы как злоупотребление правом (статья 10), в частности действий, имеющих своей целью причинить вред другим лицам".

Необходимо отметить, что применение последствий злоупотребления правом не является обязанностью суда, поскольку в соответствии с п.2 ст.10 ГК РФ "суд, арбитражный суд или третейский суд может отказать лицу в защите принадлежащего ему права". Однако суд по собственной инициативе может также проверить действия лиц на соответствие требованиям п.1 ст.10 ГК. Более того, по некоторым делам, вышестоящая инстанция рекомендовала при новом рассмотрении дела судом первой инстанции провести такую проверку .

Что же тогда подлежит доказыванию? Доказыванию подлежит сам факт совершения управомоченным лицом определенных действий по осуществлению субъективного гражданского права. Суд же только оценивает являются ли такие действия управомоченного лица злоупотреблением правом. Действительно, суд может по своей инициативе применить п.2 ст.10 ГК РФ, что, однако, не лишает права лиц, участвующих в деле, ссылаться на злоупотребление правом.

В момент покушения на злоупотребление в форме шиканы происходит непосредственное посягательство на охраняемые общественные отношения, которые ставятся под угрозу причинения желаемого нарушителем вреда. Правонарушение уже началось, но еще не закончилось, а если закончилось, то без наступления вредных последствий для другого лица, в силу обстоятельств, не зависящих от него.

Поэтому для соблюдения баланса интересов, предотвращения правонарушений и, особо важно, вреда, следует выделить в отдельный институт покушение в форме шиканы.

Некоторыми авторами предлагалось расширить понятие "вред". Под термином "вред" предлагалась понимать не только убытки и моральный вред, но и вообще иные неблагоприятные последствия.

Однако с этим нельзя согласиться. Стоит упомянуть так называемое "соседское право" (то, что в дореволюционном праве России называлось правом участия частного). Данный институт направлен на регламентацию ограничений прав владельцев (собственников, арендаторов, нанимателей и др.) в пользу владельцев соседней квартиры, земельного участка, другого недвижимого имущества (соседей). Если бы закон не устанавливал определенных ограничений в осуществлении владельцем своего права, то совместное сосуществование членов общества во многих случаях оказалось бы весьма затруднительным или невозможным.

В нашем современном Российском гражданском законодательстве отсутствует такой институт как "соседское право".

Если принять за основу такое расширительное толкование понятие "вред", то суды были бы засыпаны исковыми заявлениями о том, что кто-то отдавил палец на ноге в автобусе или жалобами на соседку, которая играет на скрипке (учитывая, что "игра" происходит в дневные часы).

Следующий запрет, содержащийся в п. 1 ст. 10 ГР РФ, - запрет на злоупотребление правом в иных формах. Некоторые авторы выделяют а) поведение лица, хотя и не имеющее своей целью причинить ущерб интересам других лиц, но объективно причиняющее им вред; б) злоупотребление доминирующим положением на рынке определенного товара, имеющее своим результатом ущемление интересов других лиц и (или) ограничение конкуренции [5,7].

По нашему мнению, к злоупотреблению правом в иных формах можно отнести только пункт "а". Остальные виды злоупотребления правом - злоупотребление доминирующим положением на рынке определенного товара, имеющее своим результатом ущемление интересов других лиц и (или) ограничение конкуренции, носят самостоятельный характер и регулируются специальным законодательством.

Нами предлагается несколько конструкций, которые могут быть отнесены к "злоупотреблению правом в иных формах". Можно выделить форму злоупотребления правом по негативной цели осуществления своего субъективного права. Так, лицо осуществляет свое право, основываясь на законе, для достижения позитивной цели, но эта цель противоречит общим принципам права, морали, нравственности или обычаям делового оборота.

Следующую форму злоупотребления права можно выделить по законному интересу: лицо осуществляет свое право руководствуясь законным интересом, получая для себя выгоду, но при этом причиняет вред другому лицу. Причем, злоупотребление правом будет иметь место только в том случае, если управомоченное лицо могло воспользоваться иными, менее вредными средствами для осуществления своего интереса, дабы не причинить вред другому лицу. А причиненный вред намного больше, чем приобретенное благо.

Кроме того, можно допустить и такую форму злоупотребления правом, когда создается такая ситуация, при которой фактически вред не причиняется, но лица не могут реализовать свои гражданские права. Примером такого злоупотребления может служить ситуация, когда автомобиль, двигаясь по улице города со скоростью 20 км/ч, из-за боязни попасть в аварию и тем самым создавая затор, не нарушает право других водителей развивать скорость до 60 км/ч, а лишь временно ограничивает возможность реализовывать это право на практике.

Санкция, применяемая ст. 10 Гражданского кодекса, не должна применяться, если за злоупотребление правом в законе установлена конкретная санкция [6]. Это вытекает из общепризнанного принципа lex specialis derogat legis generalis. Однако, в области применения ст. 16 и ст. 1069 ГК РФ следует считать возможным применения общего правила ст. 10 ГК РФ, т.к. такой подход может способствовать вынесению справедливых решений и являться эффективным механизмом борьбы против чиновничьего произвола. При этом не следует выводить обязанность возмещения убытков из самой ст. 10 ГК РФ, так как, во-первых, в самой статье нет вообще никаких указаний, на обязанность возмещать вред и, во-вторых, возмещение убытков предполагается на общих условиях (ст. ст. 15, 401, 1064 ГК РФ).

Таким образом, в данных случаях следует опираться не только на ст. 10 ГК РФ, но и на специальные нормы ГК РФ о порядке возмещения убытков, если они были причинены.

Также следует заметить, что кроме возмещения убытков потерпевшее лицо (в соответствии со ст. ст. 151, 1099 - 1001 и 1064 ГК РФ) имеет право требования с управомоченного лица, злоупотребившего своим субъективным правом компенсации морального вреда, восстановление в нарушеных правах, потребовать прекращения гражданских правоотношений.

В заключение предлагаем внести дополнение в п. 1 ст. 10 ГК РФ, который может быть изложен в следующей редакции: "Не допускаются также действия субъектов гражданских правоотношений, осуществляемые с намерением причинить вред другому лицу, хотя ими объективно вред и не причиняется по независящим от них обстоятельствам . В случае осуществления таких действий, суд, арбитражный суд или третейский суд запретщают дальнейшее осуществление таких действий".

Литература

1. Грибанов В. П. Пределы осуществления и защиты гражданских прав.-М., 1972.-С. 18.

2. Малеин Н. С. Гражданский закон и права личности в СССР.-М., 1981.-С. 56-57.

3. Обзор судебно-арбитражной практики разрешения споров по делам с участием иностранных лиц (Информационное письмо Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ от 16.02.1998 г. №29

4. Яценко Т.С. Категоря шиканы в гражданском праве: история и современность/ Под ред В.С. Ема. М., 2003 г.

5. Комментарий к Гражданскому кодексу РФ, часть 1, (постатейный) /под ред. Садикова О.Н. - М., 2005 г.

6. Лукьянцев А.А. и Яценко Т.С. "Учет факта злоупотребления правом при применении гражданско-правовой ответственности в сфере предпринимательской деятельности"// Хозяйство и право № 8, 2003 г. с.10

7. Малиновский А.А. Злоупотребление правом: теоретические аспекты // Журнал российского права. 1998. N 7. С. 71.

ТЕУНАЕВА З.Н.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННЫХ УСЛУГ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Динамика социально-экономических преобразований российского общества, начатых в начале 90-х годов XX века, позволяет отметить ряд этапов, знаменующих определенные качественные сдвиги в развитии национальной экономики.

На протяжении последних 15 лет, преодолев глубокий спад, экономика достигла относительного восстановления своего потенциала. По оценке ряда экономистов, в частности В. Мау, на смену восстановительному этапу пришел инвестиционный [1]. На первом этапе решались проблемы преодоления масштабного макроэкономического кризиса и создания базовых экономических и политических институтов, без которых невозможно функционирование современного общества: частной собственности, денежной системы, налогово-бюджетной системы, федерализма. На втором этапе (примерно 2000 - 2003 гг.) акцент был сделан на формирование основного массива рыночных экономических институтов, среди которых налоговое и земельное законодательство, дерегулирование (снижение административных барьеров для бизнеса), законодательство о банкротстве, трансформация естественных монополий и др. Все эти меры способствуют воссозданию современной структуры общества, дают толчок инвестиционным процессам. В последние годы страна демонстрирует положительную тенденцию роста ВВП, стабилизацию в обществе, ожидания дальнейшего роста и развития.

В настоящее время в центре внимания ученых, экономистов-практиков и политиков находятся проблемы экономического роста. Основной акцент в спорах все в большей степени смещается с количественных оценок (возможность удвоения ВВП к 2010 году) к вопросам качества роста, механизмам его обеспечения, проблемам структурных приоритетов.

Ключевым фактором современного экономического роста, как свидетельствует опыт наиболее развитых стран, становятся инвестиции в человека, в развитие человеческого капитала. Они создают условия для быстрого устойчивого роста, для постоянной адаптации социально-экономической структуры к новым, непрогнозируемым поворотам научно-технического прогресса. Кроме того, инвестиции в человека формируют спрос во множестве сопредельных секторов, обусловливая тем самым значительный мультипликационный эффект [2]. Проблема приоритетов нашла отражение в посланиях Президента Федеральному Собранию в 2004 и 2005 годах. В сентябре 2005 года вопрос о приоритетной роли человеческого капитала, о достижении достойного традициям и культуре уровня и "качества" жизни нашел воплощение в "национальных проектах", а фактически - национальных приоритетах развития страны.

В этой связи следует согласиться с мнением В.Мау о том, что "главное конкурентное преимущество современной высокоразвитой страны связано с человеческой личностью и с теми факторами, которые непосредственно обеспечивают жизнедеятельность человека. К таковым относятся устойчивая политическая демократия, образование, здравоохранение, жилищное хозяйство, инфраструктурные отрасли" [3].

Анализ актуальной проблемы экономического роста в современной России, необходимости и перспектив перехода к новому качеству роста и развития национальной экономики, которые можно определить как ее социальный рост представляют повышенный интерес исследования туристско-рекреационных услуг в связи с тем, что, во-первых, туристско-рекреационные услуги и соответственно сектор экономики их производящий по праву могут рассматриваться как структурный элемент социальной сферы, поскольку по своему назначению направлены на непосредственное удовлетворение потребностей людей и служат воспроизводству и развитию трудового, нравственного, духовного потенциала человека. Во-вторых, сектор производства туристско-рекреационных услуг играет важную роль в структуре национальной экономики, разделяя второе-третье место со сферой торговли по доле в ВВП и в формировании доходов общества после отраслей топливно-энергетического комплекса. Следовательно, решение задач сбалансированности экономики предопределяет важность учета закономерностей функционирования данного сектора. Далее следует отметить, что туристско-рекреационные услуги являются результатом деятельности предприятий инфраструктуры: транспорта, собствен-

но туристического дела, представляют собой результат взаимодействия различных институциональных собственников, объединенных территориально в использовании рекреационных и природных ресурсов, исторических достопримечательностей. Следовательно, данный сектор объективно формируется на региональном уровне, обусловливая необходимость создания адекватного механизма регулирования. Наконец, подчеркивая особую значимость туристско-рекреационных услуг, как вложений в человека и своеобразную форму реализации человеческого капитала, необходимо констатировать наличие масштабного явления несоответствия количества и качества предоставляемых туристско-рекреационных услуг реальным потребностям населения страны, высокого уровня издержек в производстве и реализации туристско-рекреационных услуг, отражаемых в цене при низком уровне качества обслуживания населения. Следствием чего, являются неконкурентоспособность национального производства данного вида услуг, поиск способов реализации платежеспособного спроса населения в туристско-рекреационных услугах за пределами своей страны, снижение воспроизводственного потенциала данной сферы.

Необходимость концептуального обоснования туристско-рекреационного сектора как составного элемента социальной сферы и решение актуальной практической проблемы повышения его конкурентоспособности в условиях обеспечения устойчивого роста экономики на общенациональном и региональном уровнях предопределяют важность исследования теоретико-методологических основ, позволяющих раскрыть сущность феномена туристско-рекреационные услуги.

Анализ особого вида услуг, предоставляемых индивидам для восстановления и развития способностей к труду и деятельности целесообразно начать с постановки наиболее общего вопроса о рыночном и нерыночном (государственном) механизмах регулирования производства, обмена и потребления данного вида блага. Опыт функционирования хозяйственных систем, которые в ходе исторического генезиса предстали в форме административно-регулируемой и рыночной, показывает, что проблему удовлетворения потребностей в отдыхе, досуге решали индивиды, обладавшие свободой и способные на основе ценовых пропорций определить меру возможностей к приобретению блага, или те, кто отчуждал способности и, тем самым, устанавливал границы достаточности для восстановления потенциала работника, учитывая его не только физиологические, но и духовно-нравственные потребности. Формально-логически можно заключить, что в рыночной системе индивид самостоятельно принимает решения, исходя из своего дохода, и несет полное бремя ответственности за приобретение благ, формирующих его досуг (отдых, оздоровление, путешествие и др.). Производство и реализация благ в данной системе являются функцией преимущественно рыночного сектора экономики. В административно-регулируемой системе основное бремя ответственности за производство, распределение и потребление услуг по отдыху, оздоровлению населения берет на себя государство.

Данная абстрактная посылка позволяет обратиться к одной из наиболее сложных проблем современной российской экономики - проблеме дальнейшей модернизации национальной экономики на основе либеральных и этатистских ценностей. Теоретически и практически данная проблема нашла свое разрешение в реально функционирующих моделях смешанной экономики на европейском, азиатском континентах и в США. Для России, в силу незрелости, несовершенства рыночного механизма данная проблема проявляется не в угрозах реанимации принципов и институтов прежней системы, а в глубоком искажении, иррациональности самих рыночных форм, отбрасывающих общество назад, обусловливая его экономическую и социальную деградацию. В этой связи представляется необходимым затронуть наиболее важные аспекты существующей проблемы с учетом предметной области данного исследования.

Особый интерес в соответствии с проблемой данной статьи вызывает определение структурной модернизации как комплексных социально-экономических преобразований, которые обеспечивают открытость и конкурентоспособность национальной экономики, благосостояние граждан и достойные позиции страны в мировом хозяйстве. В рассуждениях о задачах и вызовах модернизации Е. Ясин, в частности, подчеркивает, что открытость и конкурентоспособность - это огромное качественное изменение, требующее от всей страны колоссальной, долгосрочной, целеустремленной и последовательной работы, обновления капитала и перестройки инфраструктуры, но более всего - серьезного повышения качества человеческого капитала, профессионализма, образования, здоровья и долголетия, деловой и трудовой этики, изменения менталитета. Требования постиндустриального общества касаются прежде всего этих качеств, обстановки свободы и доверия, благоприятной для творчества и коммуникаций [4]. Нетрудно увидеть, что реализация планов модернизации в современных условиях предполагает деятельность всего общества, активизации всех его институтов по достижению нового

качества социальной сферы (развитие социальных услуг) и, как следствие, обеспечение нового качества жизни. В этой связи, поиск альтернативного механизма в осуществлении структурной модернизации при жесткой приверженности исключительно к рыночным или государственным регуляторам не является конструктивным.

Научная и практическая ценность учения В. Ойкена заключается в том, что решения и планы хозяйствующих субъектов не должны определятся знанием чистых форм. Реальная экономическая действительность, олицетворяющая национальную экономику, представляет собой функционирование хозяйственных порядков в контексте определенного времени и пространства, единства социальных, политических, культурных, национальных и ментальных особенностей развития. "Каждое правильно добытое теоретическое положение всегда "истинно", но "актуальным", - подчеркивает ученый, - оно становиться лишь тогда, когда в определенном месте и в определенное время складывается сочетание условий, при которых данное положение вступает в силу"[5].

Обоснование концептуальных подходов к исследованию туристско-рекреационных услуг в контексте исходной теоретико-методологической проблемы о роли рыночного и государственного регуляторов в их производстве и потреблении обусловливает следующий шаг в познании сущности данного явления - анализ роли туристско-рекреационных услуг в воспроизводстве человека.

Экономисты начинают всерьез заниматься вопросами качественного состояния рабочей силы, поскольку дальнейшее игнорирование человеческого фактора становиться тормозом экономического развития.

Эмпирический анализ факторов роста национального дохода в ряде развитых стран показывает, что прирост продукции существенно обгонял темпы увеличения массы основного капитала и труда. На это обратили впервые внимание экономисты индустриально развитых стран - Г Солоу, Дж. Кендрик, С. Фабрикант (США), О. Аукруст (Норвегия).

Опережающий рост продукции по сравнению с приростом размеров капитала и труда стал объясняться главным образом улучшением качественного состояния совокупной рабочей силы. В связи с изучением качественного состава применяемой рабочей силы широкое признание среди западных экономистов получила теория "человеческого капитала". Официальное возникновение данной теории связывается с публикацией в 1962 году статей Г. Беккера, Т. Шульца и Э. Денисона в журнале "Джорнел оф политикэл экономи", посвященных инвестициям в человека.

Сущность теории человеческого капитала заключается в применении стандартной неоклассической теории капитала к процессу формирования способности человека к труду и к использованию рабочей силы. Родоначальники теории и их последователи под "человеческим капиталом" понимают образование, навыки и другие способности человека, влияющие на рост производства и доходов. При этом к вложениям, формирующим "человеческий капитал", они относят затраты на образование и подготовку рабочей силы на производстве, расходы на сохранение и улучшение здоровья, миграцию, поиск информации о рабочих местах, ценах и доходах.

В соответствии с традицией политэкономического анализа оценка роли человеческого фактора в общественном производстве связана с сущностью человека как субъекта преобразовательной деятельности, носителя особого свойства - совокупности физических и духовных способностей к труду, которыми обладает личность человека или иначе "рабочей силы". Согласно марксистской теории, возникновение и функционирование капиталистической (рыночной) системы связано с отчуждением способностей человека от его носителя в результате купли-продажи товара рабочая сила и подчинением труда капиталу. Развитие производительных сил, затронувшее важнейшую компоненту - способности человека к труду, деятельности, проявилось в том, что на смену простому, репродуктивному труду приходит сложный, квалифицированный. В свою очередь, деятельность работников, характеризующаяся достаточно высокой степенью мастерства, квалификации и профессионализма в условиях индустриального производства постепенно переходит в новое качество - творческую деятельность, необходимую в постиндустриальной экономике. Исследуя проблемы воспроизводства человека в условиях рыночной экономики, известные российские экономисты А. Бузгалин и А. Колганов отмечают, что феномен "человеческого капитала", рассматриваемый в терминах марксистского категориального поля, является "отображением закономерных изменений роли человека и качества его деятельности, происходящих под влиянием постиндустриальных сдвигов, но отображаемых в виде превращенной формы"[6]. Работника современного производства ученые определяют как "Homo creator". Творческая деятельность неотделима от личности человека. В генезисе капиталистических форм авторы видят переход от формального и реального подчинения труда капиталу к относительному "сня-

тию отношений труда и капитала в период так называемого империализма и доминирования социал-реформизма". Особый интерес, по мнению ученых, вызывает современная система экономических отношений, особенность которой во "всестороннем подчинении капиталу (как объективной системе экономических отношений, а не тому или иному собственнику) не просто рабочей силы, а Человека как личности, обладающей определенным творческим потенциалом. Иными словами, сущностью системы отношений … корпоративного капитала на современном этапе "позднего" капитализма является тотальное подчинение капиталу не просто труда, а человека в целом". По этой причине авторы определяют "человеческий капитал" как превращенную форму отношений подчинения, в которых преимущественное значение приобретают не только экономическое принуждение, но и различные формы социального компромисса, согласия. Материализацией последних являются инвестиции бизнеса в развитие личностных качеств работника и творческого труда. Обоснованный А. Бузгалиным и А. Колгановым на основе историко-системного взгляда тезис о том, что в экономике XXI века человек во все большей степени выступает как субъект творческой деятельности, который при этом целостно подчинен тотальному рынку и капиталу и, в силу этого, обретает видимостную форму "человеческого капитала" является дискуссионным и может стать предметом специальной полемики. Научный интерес для исследования проблемы производства туристско-рекреационных услуг представляет позиция авторов о необходимости современных условиях воспроизводства личности человека как субъекта творческой деятельности. Очевидно, что аллокативный механизм и исключительно рыночные субъекты хозяйствования не могут обеспечить развитие личности подавляющему большинству работников современного производства. Следовательно, необходима субсидарная ответственность государства, фирм и домохозяйств в производстве благ, обеспечивающих развитие личности человека.

Необходимость активизации социальных факторов роста современной России, обеспечения конкурентоспособности туристско-рекреационных услуг, предоставляемых в национальной экономике, обусловливают актуальность исследования и обоснования концептуальных подходов к анализу данной проблемы.

Анализ и обобщение теоретико-методологических положений, названных научных доктрин позволяют сформулировать принципы исследования туристско-рекреационных услуг, благодаря которым формируется концептуально-целостное понимание сущности данного феномена:

- Туристско-рекреационные услуги являются продуктом социально-экономического развития общества. Исследование содержательных сторон туристско-рекреационных услуг необходимо осуществлять в контексте генезиса социально-экономических форм общественного производства, изменяющих место и роль человека в системе общественного хозяйства;

- Туристско-рекреационные услуги представляют собой форму реализации социального блага и направлены на восстановление и развитие личности человека. Познание роли данного вида услуг в воспроизводстве трудовых ресурсов общества, гармоничном развитии личности человека предполагает исследование туризма и рекреаций как структурных элементов системы социальных благ, становящихся решающим фактором макроэкономической динамики с прогрессом общества;

- Возникновение туристско-рекреационных услуг является важным этапом в развитии сферы социальных услуг, результатом формирования и функционирования ее особой подсистемы - туристско-рекреационного комплекса;

- Сочетание туристических и рекреационных услуг обусловливают возникновение особого вида социального блага, поступающего в совместное потребление членов общества. Туристско-рекреационные услуги приобретают особый вид общественного блага - коллективное благо, производство которого основывается на государственных и частных источниках инвестиций и осуществляется в рыночном и нерыночном секторах экономики;

- Регулирование производства и потребления данного коллективного блага осуществляется на основе государственного и рыночного (аллокативного) механизмов распределения ресурсов, благодаря которым формируются предпосылки для создания конкурентоспособных услуг в условиях, определенных пространственно-территориальных образований, отражающих экономические и социальные факторы своего развития.

Литература

1. Мау В. Экономическая политика в 2004 году: поиск модели консолидации роста // Вопросы экономики. - 2005. - № 1. - С. 8-9. См.: Мау В. Экономическая политика в 2005 году: определение приоритетов // Вопросы экономики. - 2006. - № 2. - С. 11.

2 Брич А. Путь России к процветанию в постиндустриальном мире //Вопросы экономики. - 2003. - № 5.

3 Мау В. Экономическая политика в 2004 году: поиск модели консолидации роста //Вопросы экономики. - 2005. - № 1. - С. 9.

4 Ясин Е. Государство и экономика на этапе модернизации //Вопросы экономики. - 2006. - № 4. - С. 18.

5 Ойкен В. Основы национальной экономики.-М.:Экономика,1996. - С. 221.

6 Бузгалин А., Колганов А. Человек, рынок и капитал в экономике XXI века //Вопросы экономики. - 2006. - № 3. - С. 133.

БОЧКОВ А.А.

ФОРСАЙТ КАК УСЛОВИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СЕЛЬХОЗПРЕДПРИЯТИЙ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

Форсайт представляет собой обсуждение возможных путей развития и формирование на основе этого долгосрочных приоритетов в разных отраслях, в том числе и в экономике. Исходя из положения о многовариантности развития, ставится задача подобрать для своей страны при каждом из нескольких возможных вариантов линию действия, дающую возможность с высокой вероятностью вписаться в мировые процессы на более благоприятных условиях. Если первоначально этот метод применялся в научно-технической отрасли, то сегодня используется как инструмент, который позволяет учиты-вать изменения во всевозможных сферах. В настоящее время наиболее употребительным является словосочетание "технологический форсайт" (Technology Foresight), обозначающий совокупность направлений, инструментов и методов модернизации и развития существующей структуры хозяйственной деятельности на основе выявления современных тенденций. Таким образом, посредством Форсайта обеспечивается определение национальных приоритетов научно-технического развития, обеспечивающих с наибольшей вероятностью поддержание высокого уровня конкурентоспособности страны на мировом рынке, качество жизни населения.

В условиях усиливающейся регионализации России расширяются исследования конкурентоспособности на региональном уровне. При этом к факторам конкурентоспособности региона, как правило, относят: инвестиции и структурные преобразования, развитость финансовой инфраструктуры; инновационная стратегия развития региона; возможность межрегиональной интеграции; развитие внешнеэкономической деятельности региона [1].

Специфика исследований конкурентоспособности современной российской школы проявляется в приоритетном изучении социальных, институциональных составляющих интеграции национальной экономики в мировую, реализации комплексного подхода к анализу условий, необходимых для производства конкурентоспособной продукции АПК, отвечающей требованиям глобализирующейся мировой экономики. Комплексный подход, охватывающий экономику и общество как единую систему, определяет большую динамичность создаваемой на этой основе модели. В силу этого в качестве одного из приоритетных направлений Среднесрочной программы правительства РФ выделена "интеграция в мирохозяйственные связи и повышение открытости российской экономики, что предполагает присоединение к ВТО, развитие интеграционных связей в рамках СНГ и иных интеграционных соглашений (ЕврАзЭС, Единое экономическое пространство, Союзное государство), углубление сотрудничества с ЕС, вступление в Организацию экономического сотрудничества и развития (ОЭСР)" [2].

Традиционно в структуре основных факторов комплексной оценки конкурентоспособности выделяются: экономический потенциал и темпы ро-та экономики; уровень развития науки техники; участие в международном разделении труда; динамичность и емкость внутреннего рынка; социально-экономическая и внутриполитическая стабильность; гибкость финансовой системы; эффективность государственного регулирования экономики; обеспеченность трудовыми и материальными ресурсами и их качественные характеристики. Однако, по нашему мнению, доминантным фактором обеспечения конкурентоспособности национальной экономики посткризисной России выступает экономическая политика, что особенно четко прослеживается по ее влиянию на развитие аграрной сферы. Ряд исследователей придерживаются позиции, что псевдорыночная экономика, утвердившаяся в России

в результате реализации избранной реформационной модели, отодвинула страну на обочину глобализирующегося мирового хозяйства. Согласно прогнозу ЦРУ, к 2025 г. отставание России не только от западных стран, но и от Китая, Бразилии, Мексики и иных подобного уровня государств станет необратимым; Евразия превратится в чисто географический регион, где Россия не будет играть ведущей роли [3]. Чтобы этот прогноз не сбылся, необходима смена реформационного курса правительства, в том числе проведение активной политики в сфере АПК с упором на преобразование предприятий на основе лучших наработок. Последними могут выступать разнообразные форсайта, используемого многими развитыми странами мира.

В то же время, разные страны дифференцируются по условиям проведения аграрной политики. Так, аграрное производство России имеет ряд существенных объективных и субъективных особенностей, которые ставят отечественного сельхозпроизводителя в худшие условия на рынке сельхозпродукции по сравнению с сельхозпроизводителями развитых стран и затрудняют решение задач аграрной политики.

Процесс выбора среди множества целей аграрной политики ее приоритетных направлений на основе анализа "дерева целей" привел к появлению такого метода, как система "экономического ядра", которая предполагает, что в экономической системе как на макроуровне, так и на мезоуровне существуют "точки роста", воздействие на которые оказывает существенное влияние на становление и развитие других элементов экономической системы, позволяет достичь нескольких целей экономической политики, в том числе и аграрной.

Необходимость формирования экономического ядра обусловлена, как правило, ограниченностью ресурсов и возможностей, а также количеством и остротой хозяйственных проблем, сложившихся в экономической системе. Оценка результатов влияния современной экономической политики на положение сельскохозяйственных товаропроизводителей позволяет сделать вывод о том, что метод экономического ядра наиболее приемлем для разработки приоритетов аграрной политики в современной России. Очевидно, что основным инструментом государственного воздействия на экономическую ситуацию в АПК России являются инвестиции. Учитывая имеющиеся проблемы в инвестиционном процессе последних лет, эффективность инвестиций можно повысить, используя при продвижении инвестиционных проектов метод экономического ядра, который позволяет при ограниченности финансовых возможностей федерального Правительства и органов власти российских регионов направлять инвестиционные ресурсы в отрасли, предприятия, развитие которых существенно влияет на функционирование других сегментов АПК.

Реализация региональных программ, ориентированных на ключевые отрасли экономики субъекта, по принципу "программа-инвестиции-результат" позволяет получать мультипликативный эффект развития территориального образования. Реструктуризация аграрного рынка предполагает, что большинство фирм должно найти новые рынки и новых потребителей, обеспечив их конкурентоспособной с точки зрения качества и цен продукцией, в том числе в условиях сильной конкуренции импорта. Вложение средств в аграрное производство выступает потенциалом для повышения качества жизни.

Принадлежность региона к одному и тому же типу на протяжении нескольких лет позволяет установить устойчивость выделенных типов, а также конвергенцию между различными типами или между регионами в пределах одного типа.

Исходя из направленности данного исследования на аграрную составляющую, экономико-аграрный потенциал представляет собой набор показателей, характеризующих не только структуру экономики в регионе и наделенность его природными ископаемыми, но и динамику сельскохозяйственного выпуска в регионе на протяжении последних лет, текущий уровень экономической активности.

Россия, в отличие от многих других стран, имеет значительную географическую протяженность, несколько часовых и климатических поясов, более ста национальностей проживает на ее территории. Различия в географическом положении, климатических и социальных условиях обусловливают дифференциацию уровней развития регионов. Во многом эти факторы определяют специфику течения экономических реформ, влияют на темпы реформирования отдельных регионов, формируют особенности экономической по-литики, проводимой в регионе как целостной социо-экономической системе и в отдельных его секторах, например, в аграрном.

Краснодарский край - один из ведущих регионов по производству и переработке сельскохозяйственной продукции и поставкам продовольствия в промышленные центры страны. Общая земельная площадь в крае составляет более 7,5 млн. гектаров, в том числе 4,0 млн. гектаров пашни. При удель-

ном весе края в общей площади Российских сельхозугодий 2,3% и пашни 3,3%, в последние годы в крае производится более 6% валовой продукции сельского хозяйства России. В натуральном выражении - до 10% зерна, 75% риса, 40% зерновой кукурузы, 27% сахарной свеклы, 20% маслосемян подсолнечника, более половины сбора винограда, весь объем зеленого листа чая, субтропических и цитрусовых культур.

Получение этих результатов обеспечивают 697 крупных хозяйств, на долю которых приходится 70% объемов производства продукции. Кроме того, работают 18 тыс. крестьянских (фермерских) хозяйств.

В крае создан крупнейший в стране рисоводческий комплекс. Действуют 235 тысяч гектаров рисовых систем инженерного типа.

В целом, край обладает потенциалом и стремится в перспективе (в 2004-2007 годах) довести производство зерновых и зернобобовых до 10 млн. тонн в год, сахарной свеклы до 5 млн. тонн, подсолнечника до 700 тыс. тонн, сои до 125-150 тыс. тонн.

Не менее значимой для края является отрасль животноводства. Осуществляются меры по наращиванию численности поголовья скота и птицы, повы-шению её продуктивности, увеличению объемов производства мяса, молока и другой продукции. Расширяются откормочные комплексы крупного рогатого скота, целенаправленно развивается производство свинины. За 2003 год мяса скота и птицы в живом весе произведено 421 тыс. тонн, молока - более 1,4 млн. тонн, яиц - 1,5 млрд. штук. В перспективе планируется получать до 500 тыс. тонн мяса и до 1500 тыс. тонн молока. В 2005 г. по валовому производству молока в коллективных хозяйствах Краснодарский край занял 1 место в Российской Федерации.

Стержнем развития экономики агропромышленного комплекса Краснодарского края является пищевая и перерабатывающая промышленность, так как предприятия отрасли перерабатывают практически все произведенное в крае: молоко, маслосемена подсолнечника, сахарную свеклу, 70 процентов скота и птицы на убой, 50 процентов овощей и плодов.

На Кубани функционируют 250 крупных и средних предприятий пищевой и перерабатывающей промышленности, которыми вырабатывается свыше 2 тысяч наименований продовольственных товаров, из которых более 700 соответствуют Европейским стандартам. Высокое качество продукции, выраба-тываемой кубанскими предприятиями, отмечается на самых престижных международных выставках, а также выставках и ярмарках, проводимых в России.

Для дальнейшего развития сельского хозяйства Краснодарского края взяты на вооружение и развиваются научно-обоснованные технологии севооборотов, оптимального внесения минеральных удобрений, совершенствования сортовой и семеноводческой политики, призванные в совокупности повысить плодородие кубанской пашни. Активно привлекается к изучению проблем сельского хозяйства научный потенциал края, ведутся селекционные разработки высокоперспективных районированных сортов. В ближайшие годы, основываясь на опыте датских коллег, планируются серьезные обновления в технологии производства свинины.

Законодательным собранием Краснодарского края Постановлением № 1851-П от 23 ноября 2005 г. принята и утверждена краевая целевая научно-техническая программа "Приоритетные направления исследований в агропромышленном комплексе Краснодарского края на 2006-2010 гг", целями которой выступают: научное обеспечение отраслей агропромышленного комплекса Краснодарского края; повышение конкурентоспособности сельскохозяйственного сектора экономики края; наращивание объемов производства продукции растениеводства и животноводства; совершенствование технологий хранения и переработки сельскохозяйственной продукции на основе развития природно-хозяйственного комплекса; более полное использование агробиологического, технико-технологического и кадрового потенциала края.

Для достижения этих целей необходимо решение следующих задач: разработка и внедрение ресурсосберегающих природоохранных технологий производства продукции растениеводства и животноводства, систем защиты растений и животных от вредителей и болезней; разработка и внедрение новых технологий хранения и переработки сельскохозяйственной продукции; разработка новых образцов сельскохозяйственных машин и технологического оборудования для этих целей; решение кадровых проблем в агропромышленном комплексе Краснодарского края.

Основной проблемой развития современного агропромышленного производства является нахождение эффективного сочетания крупного интегрированного производства холдингового типа с мелкодисперсионным частным сельским предпринимательством. Одним из путей ее решения может вы-

ступать институционально-нормативная база существующих холдингов, предусматривающая систему преференций и налоговых льгот при создании и деятельности вертикально интегрированных структур в АПК.

Роль агрохолдингов особенно проявляется в узко специализированных производствах. В частности, в рисоводстве Краснодарского края используются инвестиции холдинга "Разгуляй": на паритетных началах с администрацией, интересы которой представляет "Крайинвестбанк", и группой компаний холдинга создан "Кубань-рис", что позволило в 2005 г. получить выручку в размере 300 млн. руб. при рентабельности 15-20%. Годовой оборот холдинга по производственным и торговым операциям в 2004 г. составил более 720 млн. долл. Им контролируется 11,8% сахарного рынка, 9,3% рынка межрегиональной торговли зерном, 15,8% рынка крупы и 3,2% рынка муки [4]. Однако со вступлением России в ВТО на российском рынке возникнет острая конкуренция с крупными многонациональными и транснациональными корпорациями ("Гленкор", "АДМ", "Бунге", "Каргилл" и др.), что требует совокупности мер государства, направленных на защиту интересов как потребителей, так и производителей отечественной продовольственной продукции: в частности, преференции следует выделять тем производителям, которые реально инвестируют средства в развитие и модернизацию производств. Благодаря таким льготам возрастут инвестиции, будут созданы условия для развития "точек роста", что выступит стимулом экономического развития Краснодарского края.

В Краснодарском крае создана прочная законодательная и информационная база, стимулирующая приток инвестиций, необходимых для устойчивого экономического роста. Развивается производство сельскохозяйственной техники (почвообрабатывающих машин, специализированных для производства риса, современных зерноуборочных комбайнов немецкой компании "Клаас"). Ведется активная работа по усовершенствованию технологий переработки и сбыта продукции.

Администрация края оказывает поддержку сельхозтоваропроизводителям в виде субсидий, субсидированных кредитов, организации льготных лизинговых схем на приобретение необходимой техники и оборудования. Ведется обучение и повышение квалификации специалистов АПК, внедряется и действует информационно-консультационное обеспечение. Разрабатываются и отрабатываются другие формы поддержки.

Из вышесказанного следует, что для успешной реализации долгосрочной стратегии развития, ориентированной на технологический Форсайт в АПК Краснодарского края, необходимы меры регулирования комплекса как мак-ро-, так и мезоуровней, включающие: оказание материальной поддержки по пополнению кооперативных ресурсов; введение системы налогообложения кредитных кооперативов как некоммерческих кредитных организаций; создание системы подготовки кадров, распространения методической литературы о сущности, принципах деятельности и преимуществах кредитных кооперативов, в том числе формирование региональных и межрегиональных учебных центров с функциями распространения передового опыта.

Эмпирические исследования, посвященные анализу экономического положения России, отмечают ее "дезорганизованный" характер. В терминах экономической теории роста отечественная экономика действует ниже кривой своих производственных возможностей во многих отраслях. Поэтому становится очевидным, что движение вверх до этой кривой за счет реорганизации существующих средств производства или простого перераспределения ресурсов может принести значительные экономические выгоды как в материальной, так и нематериальной сферах производства.

Становится очевидным, что дальнейшее направление реструктуризации аграрной сферы России должно определяться целенаправленностью разработок институциональных инноваций, содержание которых представляет собой отражение государственных решений, что влияет на процесс институционального проектирования. Система построения развития сферы национального хозяйства по принципу институционального проектирования регламентируется как основными моментами соответствующей проектировочной деятельности, так и специфическими принципами, свойственными особенностям поведения людей, их различных групп в условиях существования тех или иных санкционированных правил.

Реализация принципов технологического форсайта должна учитывать то, что рыночная самоорганизация, спонтанное формирование новых институтов мало эффективны в посткризисный период. Более того, в условиях социально-экономической трансформации принцип самоорганизации способствует усилению консервативной, защитной функции системы, направленной на сохранение старых традиций и норм. Отсутствие действенного государственного регулирования в этот период приводит к неизбежному экономическому и политическому хаосу. В зависимости от состояния институциональ-

ной среды, социально-экономической природы самого государства оно может стать дополнительным фактором нестабильности, или, напротив, гарантом соблюдения "правил игры", регулятором, обеспечивающим гармонизацию общественных и частных интересов.

Процессы создания новых и разрушения старых сельхозпредприятий осуществляются быстрыми темпами, и опасность возникновения новых искажений в ходе трансформации можно свести к минимуму, если руководствоваться соображениями конкуренции. Для этого необходимы сильные институты, способные обеспечить четкий набор правил, устраняющий любую возможность произвола и обязательный для всех участников рынка, больших или малых, государственных или частных, а также для и самого государства.

В заключении следует особенно подчеркнуть значимость в условиях глобализации механизмов стимулирования развития национального аграрно-продовольственного сектора и мер по сокращению масштабов бедности, для чего необходимо выработать и законодательно закрепить детерминанты повышения доступности и качества продовольствия, исходя из задач повышения здоровья нации, предусматривая в том числе: развитие инфраструктуры продовольственного рынка и повышение ее доступности для всех товаропроизводителей аграрно-продовольственного сектора; недопущение установления межрегиональных торговых барьеров, в том числе при закупках сельскохозяйственного сырья, продукции и продовольствия для бюджетных организаций и учреждений, что улучшит физическую доступность продовольствия для населения в различных регионах и т.д.

Литература

1.Конкурентоспособность регионов: теоретико-прикладные аспекты. / Под ред. Перского Ю.К., Калюжновой Н.Я. - М.: ТЕИС, 2003. - Ч. 2.

2.Программа социально-экономического развития на среднесрочную перспективу (2005-2008гг.) // Мау В. Российская политика в 2004 году: поиск модели консолидации роста // Вопросы экономики. 2005. №1. С. 19.

3.Бляхман Л., Кротов М. Глобализационное измерение реформы и задачи промышленной политики // Российский экономический журнал. - 2001. - № 3.

4.Национальные приоритеты //Российская газета. - 2005. - №262 (3931). - 22 ноября. - С.4

КОЛИЩУК К.И.

ВОПРОСЫ ПРАВОВОГО РЕЖИМА ЦЕННОСТЕЙ ГОСУДАРСТВЕННОГО МАТЕРИАЛЬНОГО РЕЗЕРВА

С экономической точки зрения, являясь долей совокупного общественного продукта, государственные резервы образуют централизованный общественный страховой фонд накопления, формирование которого обеспечивается за счет централизованных налоговых отчислений. С учетом вышеизложенного, **государственные материальные резервы** можно определить как **специально формируемые запасы стратегических ресурсов, предназначенные для использования в чрезвычайных и других неблагоприятных социально-экономических ситуациях, угрожающих национальной безопасности государства** [1].

Указанный теоретический подход в понимании сущности и экономической роли государственных материальных резервов заложен и в системе действующего российского законодательства.

В соответствии с Законом №79-ФЗ, **государственный резерв представляет собой особый федеральный (общероссийский) запас материальных ценностей** (ст.1 Закона №79-ФЗ). Согласно ст.3 этого же Закона, **государственный резерв предназначен для**:

-обеспечения мобилизационных нужд Российской Федерации (мобилизационный резерв);

-обеспечения неотложных работ при ликвидации последствий чрезвычайных ситуаций;

-оказания государственной поддержки различным отраслям народного хозяйства, организациям, субъектам Российской Федерации в целях стабилизации экономики при временных нарушениях снабжения важнейшими видами сырьевых и топливно-энергетических ресурсов, продовольствия в случае возникновения диспропорций между спросом и предложением на внутреннем рынке;

-оказания гуманитарной помощи;

-оказания регулирующего воздействия на рынок.

Сообразно означенному выше, государством сформирована соответствующая номенклатура ценностей материальных резервов, характерная, впрочем, и для советского периода, которую можно представить в виде следующей таблицы [1]:

Государственные материальные резервы				
Мобилизационные	**Хлебофуражные**	**Продовольственно-бакалейные**	**Промышленно-сырьевые**	**Топливные**
Материальные резервы для дополнительных потребностей армии	Зерновые	Продукты животноводства	Металлы цветные	Твердое топливо
Материальные запасы для изготовления оборонной продукции	Крупяные	Рыба и рыбопродукты	Металлы черные (прокат)	Жидкое печное топливо
Средства защиты населения в особый период	Мука	Сушеные овощи и плоды	Металлоконцентраты	Топливо для двигателей внутреннего сгорания
Изделия медицинской техники и аптекарские товары	Бобовые	Вкусовые товары	Изделия легкой промышленности	Минеральные масла
	Кормовые	Пищевые жиры	Резинотехнические изделия	
		Бакалейные товары	Продукция целлюлозно-бумажной промышленности	
			Химическая продукция	
			Сырьевые ресурсы	

Принимая за основу мнение А.В. Малько применительно к исследуемой теме, **правовой режим ценностей государственного материального резерва** можно определить как *особый порядок правового регулирования, выражающийся в определенном сочетании юридических средств и создающий в итоге такого регулирования желаемое для законодателя социальное состояние регулируемого объекта права (запасов государственного материального резерва) и конкретную степень удовлетворения законных интересов субъекта права, связанных с этим объектом* [2].

Особый **административно-правовой режим** государственного материального резерва всецело обусловлен функциональным назначением и ролью госрезерва в экономике российского государства. Так, согласно Классификатору правовых актов, утвержденному Указом Президента РФ 15 марта 2001г. №511, **государственный материальный резерв относится к предмету административного права в части, устанавливающей основы государственного управления в сфере экономики**. Если вслед за большинством ученых-теоретиков права рассматривать функции государства как основные направления его деятельности, обусловленные сущностью государства и его содержанием, а также стоящими перед ним на том или ином этапе его развития целями, задачами и социальным назначением [3], и при этом учитывать место государственных резервов в структуре производства и потребления, то можно сказать, что формирование материального резерва - одна из составляющих частей внутренней **функции государства, выражающейся в его регулирующем воздействии на экономику страны**, причем на любой стадии общественно-экономического развития государственно-организованного общества. В доказательство этому можно привести положение п.1 ст.14 Закона №79-ФЗ, предусматривающего возможность использования ресурсов государственного резерва на основании решения Правительства РФ в случае возникновения диспропорций между спросом и предложением на внутреннем рынке для стабилизации экономики и оказания регулирующего воздействия на рынок.

Кроме того, поскольку формирование и поддержание государственного материального резерва предполагает, согласно Закону №79-ФЗ, создание едва ли не в первую очередь мобилизационного резерва, предназначенного для обеспечения защиты государства от вооруженного нападения и удовлетворения потребностей государства и нужд населения в военное время [4], можно с уверенностью говорить о том, что создание материальных резервов есть также непременная часть единой **функции государства по обеспечению обороноспособности страны.**

Для обеспечения выполнения своих функций в любом государстве формируется специальная структурная организация - государственный аппарат, представляющий собой систему государствен-

ных органов, взаимосвязанных общими принципами, единством конечной цели и взаимодействием, наделенных властными полномочиями, а также располагающих материально-техническими возможностями для осуществления своих функций [5]. Таким образом, **административно-правовая составляющая режима ценностей государственного материального резерва** состоит в механизме (порядке, принципах) государственного управления системой материальных резервов.

Особое назначение ценностей государственного материального резерва также обуславливает **специфику их гражданско-правового режима**, проявляющуюся в известном ограничении оборотоспособности объектов ее (системы государственного материального резерва) инфраструктуры.

Общеизвестно, что с точки зрения оборотоспособности все объекты гражданских прав делятся на три группы:

1)объекты полностью оборотоспособные,

2)объекты, изъятые из оборота, и

3)объекты ограниченной оборотоспособности. Под оборотом в данном случае понимается гражданский оборот, который включает в себя сделки и иные действия, направленные на возмездную и безвозмездную передачу имущества и иных объектов в рамках возникающих между их участниками гражданских правоотношений [6].

Первую группу составляют объекты, которые могут свободно отчуждаться или переходить от одного лица к другому в порядке универсального правопреемства либо иным способом. Следует напомнить, что ст.2 ГК РФ фактически установлена презумпция полной оборотоспособности объектов гражданских прав - ограничения и запрет оборотоспособности допускаются лишь в случаях, прямо указанных в законе.

К объектам гражданских прав, изъятым из оборота, относятся те из них, нахождение которых в обороте не допускается (В настоящее время в этой части применяется Указ Президента РФ от 22.02.1992г. №179 "О видах продукции (работ, услуг) и отходов производства, свободная реализация которых запрещена).

Группу объектов ограниченной оборотоспособности составляют те из видов объектов гражданских прав, которые могут принадлежать лишь определенным участникам оборота либо нахождение которых в обороте допускается по специальному разрешению. Перечень данных объектов устанавливается законом, а характер и объем конкретных ограничений их оборотоспособности определяются в подзаконных нормативных актах.

Согласно действующему законодательству, запасы государственного резерва независимо от места их размещения, здания, сооружения и другое имущество входящих в систему государственного резерва организаций, а также земельные участки, на которых эти организации расположены, и участки недр, которые используются для хранения государственного резерва, я**вляются федеральной собственностью** и не могут быть использованы в качестве предмета залога. В соответствии с законодательством Российской Федерации государственный резерв не подлежит приватизации (п.3 ст.4 Закона №79-ФЗ).

Порядок и основания введения ценностей государственного материального резерва в гражданский оборот предусмотрены Законом №79-ФЗ*. Так, согласно ст.13 указанного Закона, выпуск материальных ценностей из государственного резерва осуществляется:

-в связи с их освежением и заменой;

-в порядке временного заимствования;

-в порядке разбронирования;

-для ликвидации последствий чрезвычайных ситуаций.

*Примечание: Закон №79-ФЗ оперирует в этих целях понятием "выпуск" материальных ценностей, определение которого как реализации или безвозмездной передачи материальных ценностей государственного резерва определенному получателю (потребителю) либо реализации их на рынке, приведенное в ст.2 названного Закона, позволяет нам с известными оговорками рассматривать его как эквивалент термину "гражданский оборот".

Под освежением при этом статьей 2 Закона №79-ФЗ понимается выпуск материальных ценностей из государственного резерва в связи с истечением установленного срока хранения материальных ценностей, тары, упаковки, а также вследствие возникновения обстоятельств, могущих повлечь за собой порчу или ухудшение качества хранимых материальных ценностей до истечения установленного срока их хранения, при одновременной поставке и закладке в государственный резерв равного количества аналогичных материальных ценностей.

Замена материальных ценностей из государственного резерва представляет собой выпуск материальных ценностей из государственного резерва при одновременной закладке в него равного количества аналогичных или других однотипных материальных ценностей в связи с изменением стандартов и технологии изготовления изделий, предусмотренных мобилизационным заданием.

Заимствование материальных ценностей из государственного резерва понимается как выпуск материальных ценностей из государственного резерва на определенных условиях с последующим возвратом в государственный резерв равного количества аналогичных материальных ценностей, а *разбронирование* - есть выпуск материальных ценностей из государственного резерва без последующего их возврата (ст.2 Закона №79-ФЗ).

Характерно и симптоматично для особого правового режима государственного резерва то, что освежение и замена материальных ценностей, хранящихся в организациях системы государственного резерва, производится на основании решений федерального органа исполнительной власти, осуществляющего управление государственным резервом. Выпуск же материальных ценностей из государственного резерва в порядке временного заимствования производится исключительно на основании решения Правительства РФ, в котором определяются получатели, сроки и условия выпуска материальных ценностей из государственного резерва, порядок и сроки их возврата (п.3 ст.13 Закона №79-ФЗ). Разбронирование также осуществляется в порядке и на условиях, предусмотренных решением Правительства РФ.

В случае, если хранителями ценностей государственного материального резерва выступают сторонние организации, не входящие в единую федеральную систему государственного резерва, их освежение и замена на продукцию аналогичного ассортимента и качества производятся указанными предприятиями, учреждениями и организациями самостоятельно, без привлечения дополнительных бюджетных средств.

Все вышеперечисленное в своей совокупности указывает на ограниченный перечень оснований и особые условия нахождения имущества, составляющего государственный материальный резерв, в гражданском обороте, то есть на его ***ограниченную оборотоспособность,*** и позволяют отнести объекты инфраструктуры государственного резерва (включая его ценности) к условно означенной нами третьей группе объектов гражданских прав.

Вооружившись подобной аргументацией, арбитражные суды всякий раз при возникновении соответствующих споров выносят решение об исключении имущества, входящего в систему государственного материального резерва, из описи (освобождении его от ареста) в связи с невозможностью в силу действующего законодательства обращения на него взыскания по долгам хозяйствующего субъекта. Речь, иными словами, идет об *абсолютном иммунитете* ценностей государственного материального резерва в исполнительном производстве, то есть о таком его качестве, которое можно определить как принципиальную невозможность обращения взыскания на данное имущество в силу особых свойств данного имущества, его целевого назначения, признаков субъекта, в обладании которого находится указанное имущество (определение дано по: Кузнецов Е.Н. Иммунитет от взыскания в отношении определенных видов имущества должника (сравнительно-правовой анализ на основе законодательства России и Франции) // Арбитражный и гражданский процесс. 2001. № 4). В научной литературе наряду с абсолютными иммунитетами выделяют также относительные иммунитеты, допускающие, в отличие от первых, возможность обращения взыскания на то или иное имущество, однако лишь при условии наличия определенных "фактических предпосылок" к этому [7].

Следующее судебное дело может быть приведено в пример как наглядная иллюстрация применения означенного подхода к юридическому режиму объектов государственного резерва в практических целях.

Так, Министерство сельского хозяйства РФ (далее - Россельхоз) обратилось в Арбитражный суд Ростовской области с **иском** к федеральному государственному унитарному предприятию "Шахтинская республиканская резервная база пестицидов" (далее - ФГУП), ИФНС России по Октябрьскому району, ОАО "Акционерный коммерческий Сберегательный Банк Российской Федерации" в лице Октябрьского отделения №5410 (Юго-Западный банк) и Орловского отделения №5184 (Юго-Западный банк) (далее - Банк) ***об исключении имущества*** (инсектицида "Каратэ КЭ 5 л.") ***из описи (освобождении от ареста)***. Исковые требования были обоснованы тем, что актом ареста имущества предприятия судебный пристав-исполнитель службы судебных приставов по г. Шахты арестовал инсектицид "Каратэ КЭ 5 л." в количестве 56 тыс. литров, который *является федеральной собственностью и входит в государственный резерв*.

Решением от 25.11.2004 в иске было отказано. Суд при этом указал, что определением Арбитражного суда Ростовской области от 10.11.2004 по делу №А53-12719/2004-С2-30 в отношении предприятия введена процедура внешнего управления сроком на три месяца, поэтому все аресты имущества предприятия, в том числе и спорного имущества (инсектицида "Каратэ КЭ 5 л."), сняты, в силу чего предмет спора отсутствует.

Постановлением апелляционной инстанции от 11.02.2005 решение от 25.11.2004 изменено. Из мотивировочной части решения исключен абзац следующего содержания: "Поскольку Федеральное агентство по сельскому хозяйству Российской Федерации обратилось в арбитражный суд именно с подобным иском, то в силу статьи 51 Арбитражного процессуального кодекса РФ истец должен был представить доказательства, подтверждающие наличие у него в отношении спорного имущества правомочий собственника либо титульного владельца". Мотивировочная часть решения дополнена указанием на то, что *на спорный пестицид "Каратэ КЭ (50 г/л)" не может быть обращено взыскание в рамках исполнительного производства в отношении предприятия, поскольку он является федеральной собственностью.*

В кассационной жалобе Банк просил постановление апелляционной инстанции отменить, решение - оставить в силе. По мнению заявителя, суд не оценил документы, представленные Банком в подтверждение права собственности предприятия на спорное имущество, сделав при этом неверный вывод о том, что на спорный инсектицид признано право федеральной собственности, в то время как указанное имущество является предметом залога по договору, который никем не оспорен.

Изучив материалы дела и доводы кассационной жалобы, ФАС Северо-Кавказского округа своим постановлением от 9.06.2005г. №Ф08-1939/2005 оставил постановление апелляционной инстанции в силе, а кассационную жалобу - без удовлетворения.

При этом, несмотря на то, что ФАС с учетом норм законодательства о банкротстве признал отмену ареста на спорное имущество в связи с введением в отношении ФГУП процедуры внешнего управления правомерной, доказательственный акцент по делу был смещен к выявлению правового режима арестованного имущества с точки зрения его оборотоспособности.

Соглашаясь с судом апелляционной инстанции, признавшим нахождение арестованного имущества в государственном резерве и, значит, в федеральной собственности, ФАС вслед за последним сделал заключение о невозможности обращения взыскания на него в рамках исполнительного производства, ориентируясь в своем выводе ст.1, п.3 ст.4 Закона №79-ФЗ, а также на п.4 Порядка создания и использования резерва средств защиты растений Министерства сельского хозяйства Российской Федерации, утвержденного Постановлением Правительства РФ от 02.06.2000 №433 (далее - Порядок), согласно которому запасы государственного резерва пестицидов независимо от места их размещения являются федеральной собственностью и не могут быть использованы в качестве предмета залога.

Статьей 58 Федерального закона "Об исполнительном производстве" установлено, что в случае отсутствия у должника-организации денежных средств, достаточных для погашения задолженности, взыскание обращается на иное имущество, принадлежащее ему на праве собственности, праве хозяйственного ведения или оперативного управления (за исключением имущества, изъятого из оборота либо ограничиваемого в обороте), независимо от того, где и в чьем фактическом пользовании оно находится. Учитывая, что Закон №79-ФЗ предусматривает ограниченный перечень оснований и условия нахождения имущества, составляющего государственный резерв, в гражданском обороте, ФАС Северо-Кавказского округа квалифицировал спорное имущество как *ограниченно оборотоспособное.*

При таких обстоятельствах суд пришел к обоснованному выводу о том, что на спорный инсектицид "Каратэ КЭ 5 л." не может быть обращено взыскание в рамках исполнительного производства по долгам предприятия.

Одной из актуальных проблем практического свойства, вызванной к жизни одновременно особым правовым режимом ценностей госрезерва и несовершенством законодательного закрепления такового на различных участках правового регулирования, является вопрос об определении юридической судьбы имущества мобилизационного назначения и гражданской обороны, которое имеется в составе имущества большинства предприятий, признанных банкротами. Особый правовой статус указанного имущества, обусловленный публичными целями его использования, создает на практике ряд проблем, связанных с передачей данного имущества другим лицам и возмещением расходов, понесенных должником за счет конкурсной массы и связанных с хранением и охраной объектов мобилизационного назначения и гражданской обороны (в научной литературе данный вопрос впервые поднимался Т.В. Борисенковой в статье "К вопросу о сочетании частных и публичных интересов в конкур-

сном производстве" // Юрист, 2004, №10).

Дело в том, что согласно Федеральному закону "О несостоятельности (банкротстве)" от 26.10.2002г. №127-ФЗ, при наличии в составе имущества должника имущества, изъятого из оборота, конкурсный управляющий уведомляет об этом собственника изъятого из оборота имущества (п.1 ст.132 Закона №127-ФЗ). Собственник принимает от конкурсного управляющего это имущество или закрепляет его за другими лицами не позднее чем *через шесть месяцев с даты получения уведомления от конкурсного управляющего*. Неблагоприятные последствия несоблюдения данного требования Закона для собственника заключаются в том, что по истечении шести месяцев с даты получения уведомления от конкурсного управляющего все расходы на содержание имущества, изъятого из оборота, возлагаются на собственника указанного имущества (п.3 ст.132 Закона №127-ФЗ).

Вместе с тем имущество мобилизационного назначения и объекты гражданской обороны ни в одном нормативном правовом акте не определены как имущество, изъятое из оборота. По нашему мнению, высказанному ранее, любые объекты инфраструктуры государственного материального резерва (включая мобилизационный резерв) относятся к имуществу, ограниченному в гражданском обороте, но не изъятому полностью из него. Данная точка зрения нашла поддержку и в материалах судебной практики (так, например, в Постановлении от 21.07.2003г. по делу № КА-А40/4673-03 об имущественных правах в отношении защитного сооружения гражданской обороны (бомбоубежища) ФАС Московской области пришел к выводу о том, что бомбоубежище представляет собой ограниченное в обороте имущество должника, находящегося в стадии банкротства. Признание мобилизационного резерва имуществом, ограниченным в обороте, исключает в силу буквального толкования закона возможность применения к отношениям по передаче объектов мобилизационного назначения и гражданской обороны пунктов 1-3 ст.132 Закона №127-ФЗ, рассчитанных на имущество, из оборота изъятое полностью. В результате, по остаточному принципу можно прийти ко вполне обоснованному в данной ситуации выводу о том, что "указанные отношения регулируются нормами административного права, в частности законодательством о гражданской обороне, мобилизационной подготовке и мобилизации в Российской Федерации" [8].

В законодательстве о мобилизационной подготовке имеется единственная норма, регулирующая отношения, связанные с банкротством юридических лиц. В соответствии с п.10 ст.7 Федерального закона от 26.02.1997 № 31-ФЗ "О мобилизационной подготовке и мобилизации в Российской Федерации", федеральные органы исполнительной власти в пределах своих полномочий в случае несостоятельности (банкротства) организаций, имеющих мобилизационные задания (заказы), принимают меры по передаче этих заданий (заказов) другим организациям, деятельность которых связана с деятельностью указанных органов или которые находятся в сфере их ведения.

Как негативный итог отсутствия детализации в законодательстве о мобилизационной подготовке сроков выполнения соответствующих действий по определению судьбы имущества мобилизационного назначения предприятий, признанных банкротами, процесс передачи указанного имущества новым ответственным хранителям на практике занимает весьма длительное время, что влечет за собой неоднократное продление процедуры конкурсного производства, при этом расходы на содержание указанного имущества осуществляются за счет конкурсной массы должника и возместить их достаточно сложно.

При этом нельзя не учитывать, что передача мобилизационного задания на практике вовсе не означает передачу материальных ценностей, заложенных в мобилизационный резерв для выполнения указанного задания, поскольку вопросы установления мобилизационного задания и перемещения материальных ценностей мобрезерва отнесены к ведению разных федеральных органов исполнительной власти [8]. Защите частных имущественных интересов кредиторов предприятия-банкрота, которая могла бы осуществляться в форме обжалования незаконного бездействия соответствующих федеральных органов исполнительной власти и обращения с иском о возмещении затрат на содержание и охрану указанного имущества, препятствует отсутствие в действующем законодательстве конкретного срока передачи такого имущества другому ответственному хранителю.

Таким образом, очевидная "непроработанность" данного вопроса не отвечает ни публичным интересам осуществления мобилизационной подготовки экономики, поскольку в условиях банкротства предприятия выполнение мобзадания, проведение операций с мобилизационным резервом не может осуществляться в должном порядке, ни частным интересам кредиторов предприятия-банкрота.

Выход из сложившейся ситуации видится в расширении сферы действия ст.132 Закона №127-ФЗ

за счет упоминания в п.1 оной не только имущества, изъятого из оборота, но и также имущества, в обороте ограниченного (которое может принадлежать лишь определенным участникам оборота либо нахождение которых в обороте допускается по специальному разрешению). Это позволит, на мой взгляд, не только обеспечить необходимый баланс частных и публичных интересов при решении вопроса об определении юридической судьбы имущества мобилизационного назначения и гражданской обороны в условиях несостоятельности (банкротства) предприятия, но и устранить явное несоответствие воли законодателя форме ее изъявления в законе.

Литература

1.Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук Миронова А.А. "Развитие системы государственных материальных резервов в экономике России", М., 2000, С.8

2. Малько А.В. Теория государства и права в вопросах и ответах, "Юрист", 1999г., С.212-213.

3. Марченко М.Н.. Теория государства и права, 2-ое издание, "Проспект", 2004г. С.327.

4. ст.1 Федерального закона "О мобилизационной подготовке и мобилизации в Российской Федерации" №31-ФЗ от 26.02.1997г.

5. Венгеров А.Б. Теория государства и права, М., "Юриспруденция", 1999, изд-ие 3-е. С.155

6. Комментарий к Гражданскому кодексу РФ, части первой // под ред. Т.Е. Абовой, А.Ю. Кабалкина, М., "Юрайт", 2004, С.26-27

7. Ярков В.В. Имущественные иммунитеты от взыскания в предпринимательских отношениях / / Арбитражный и гражданский процесс. 2003. № 10.

8. Борисенкова Т.В. "К вопросу о сочетании частных и публичных интересов в конкурсном производстве" // Юрист, 2004, №10.

САБЛИН Д.С.

ПРОИЗВОДСТВО ОБЩЕСТВЕННЫХ БЛАГ КАК РЕАЛИЗАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ФУНКЦИЙ ГОСУДАРСТВА В РЫНОЧНОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Общественный сектор экономики выступает неотъемлемой составной частью экономической системы в странах с развитым рыночным хозяйством. Роль государства и его финансов в рамках современного общественного сектора обусловлена условиями смешанной рыночной экономики, в которой государство находится в положении партнера и конкурента частных фирм и несет ответственность за поставку специфических благ и услуг.

Экономика общественного сектора является достаточно разработанной отраслью современного экономического знания и выступает объектом научного анализа в работах таких зарубежных исследователей, как: Э.Б. Аткинсон, К.В. Браун, П.М. Джексон, П. Джонс, Ж. Каллис, Р.А. Майсгрейв, Х.С. Розен, Дж. Э. Стиглиц, Д. Хьюман [19, 22, 23, 24, 25, 26]. В российской экономической науке проблемы общественного сектора изучаются А.М. Бабич, Е.Н. Жильцовым, А.Я. Лившицем [2, 3, 7]. В числе отечественных исследователей экономики общественного сектора особо следует выделить Л.И. Якобсона, впервые глубоко изучившего теорию и практику государственных финансов на основе методологии микроэкономики государства как субъекта рыночного хозяйства [20]. Среди российских экономистов не существует единого мнения по поводу научной терминологии, применяемой при анализе данной сферы. Так, Е. Петров, М. Жукова считают, что английский термин "public economy" более соответствует термину "публичный сектор экономики", чем "государственный сектор" или общественный сектор экономики. "В госсектор экономики России юридически некорректно включать муниципальный сектор, являющийся важной частью публичного сектора", - отмечают указанные авторы [13]. Действительно, термин "общественный" в русском языке понимается как социальный, а не как общедоступный (публичный), следовательно, термин "публичная экономика" может использоваться для названия науки, изучающей публичный сектор экономики. Но на наш взгляд, традиционное выражение "экономика общественного сектора" вполне применимо и адекватно содержанию изучаемых в данной сфере явлений.

Объективной основой существования общественного сектора экономики является наличие "про-

валов рынка" (market failure), представляющих собой ситуации, в которых свободное действие рыночных сил не обеспечивает Парето-оптимального использования ресурсов. "Общественный сектор призван функционировать только в зонах изъянов рынка" [20]. Теоретическое обоснование необходимости и экономической сущности общественного сектора в трехсекторной рыночной экономике осуществил П. Самуэльсон, ставший в середине 50-х гг. XX в. основоположником теории общественных благ и доказавший целесообразность государственного вмешательства для снятия отрицательных последствий действия рыночных механизмов [17].

В настоящее время в западной и отечественной литературе существует две трактовки общественного сектора: традиционная и расширительная. Так, один из первых российских исследователей общественного сектора, Л.И. Якобсон вслед за ведущими представителями западной экономической мысли [1, 9, 17, 25] определяет общественный сектор как "совокупность ресурсов экономики, находящихся в распоряжении государства", понимая под ресурсами не только организации, находящиеся в государственной собственности, но и доходы и расходы бюджета, налогообложение и программы общественных расходов [20]. В современной экономике именно эти формы характеризуют развитие общественного сектора, который производит и доставляет потребителям особые товары - общественные блага и услуги. Вместе с тем экономические отношения, реализуемые с помощью государственных финансов, несводимы только к взаимоотношениям внутри государственного сектора. Следовательно, общественный сектор нельзя отождествлять с совокупностью государственных учреждений и предприятий, так как в традиционной трактовке он включает дополнительные компоненты.

Другая, расширительная трактовка общественного сектора в рыночной экономике не сводит общественный сектор к государственному и включает совокупность некоммерческих негосударственных структур, действующих на принципах самоуправления [20]. При таком подходе к общественному сектору относятся не только органы, структуры местного самоуправления, но и множество некоммерческих институтов, формирующих "третий сектор" экономики и располагающий существенными финансовыми ресурсами [15]. Так, Е.Н. Жильцов определяет общественный сектор как "область экономики…, где

- во-первых, рынок не действует, а следовательно, преобладает нерыночный способ координации экономической деятельности, нерыночный тип организации обмена деятельностью;

- во-вторых, производятся, распределяются и потребляются не частные, а общественные блага;

- в-третьих, экономическое равновесие между спросом и предложением общественного (коллективного) блага осуществляется государством, органами местного самоуправления и добровольно-общественными организациями с помощью соответствующих социальных институтов и в первую очередь с помощью бюджетно-финансовой политики" [7].

Главным субъектом исследования экономики общественного сектора выступает государство. Для реализации экономических функций, делегированных государству обществом, оно аккумулирует государственные финансовые ресурсы на основе законного изъятия (налогообложения) части дохода других субъектов рыночных отношений.

Государство как один из активных участников экономической жизни, с одной стороны, не претендует на роль тотального "контролера" экономического порядка, а с другой - не ограничивается выполнением функций "ночного сторожа" [18]. Соответственно бюджет и государственная собственность прежде всего выступают в качестве инструментов, призванных обеспечивать удовлетворение потребностей в тех благах, которые недостаточно эффективно производятся в частном секторе.

В этой связи налоги рассматриваются не как способ мобилизовать средства на содержание неких "надэкономических" структур, а скорее в качестве формы, которую приобретают затраты на производство разнообразных общественных благ, поставляемых государством своим гражданам.

Налоги традиционно в экономической науке исследовались как средство для финансирования общественных расходов на обеспечение обороноспособности, правопорядка (создание законной основы общественной жизни) и производство других публичных благ). О налогообложении как одной из функций государства говорил еще Дж.С. Милль, выступая против значительных государственных расходов: "Бюджетные излишки должны использоваться для возмещения налогового бремени, а не государственного долга, потому что все налоги в принципе предосудительны" [11].

Д. Рикардо, развивая теорию налогообложения, пришел к выводу, что с ростом налогообложения и увеличением правительственных расходов снижается уровень потребления, что отражается на производстве и уменьшает накопление капитала. Разрабатывая аргументацию против государственного долга, Рикардо утверждал, что государственный долг ведет к бегству капитала, а дефицитное

финансирование сокращает частные сбережения, бремя долга в связи с этим заключается не столько в выплате процента, а сколько в растрате ресурсов [16].

Современная экономическая теория в рамках экономики общественного сектора предполагает, что государство и его органы, подобно другим производителям товаров и услуг, получают ресурсы лишь постольку, поскольку им удается продемонстрировать потребителям свою способность удовлетворять их запросы лучше потенциальных конкурентов из числа частных фирм. Общественные блага может производить и частнопредпринимательская организация при наличии необходимых для этого институциональных условий. Иллюстрацией может служить производство такого блага как маяки, которые, как доказал Коуз, могут эффективно производиться специальными организациями с незначительным участием или вовсе без участия государства [8].

Подход к бюджету и государственной собственности как инструментам, позволяющим обеспечивать поставку общественных благ, обусловливает их взаимозаменяемость, что позволяет не отождествлять общественный сектор со сферой государственной собственности, а принимать во внимание всю совокупность ресурсов, находящихся в распоряжении государства. Не уменьшая роли государственной собственности в современной рыночной экономике, необходимо отметить, что она представляет собой лишь один из инструментов, находящихся в распоряжении общественного сектора рыночной экономики.

На наш взгляд, наиболее универсальным из этих инструментов являются государственные финансы, аккумулированные посредством государственного бюджета. По существу, любые действия государства в рыночной экономике опосредуются финансовыми инструментами. Предприятия и организации, находящиеся в собственности государства, экономически связаны с ним через бюджет. В связи с этим государственные финансы представляют собой важнейшую категорию экономики общественного сектора.

Так называемая "чистая теория государственных расходов" была разработана П. Самуэльсоном и явилась развитием концепции "государственных услуг", созданной в XIX - начале XX в. представителями маржиналистской школы [5, 10]. Теория "государственных услуг" поставила вопрос о распределении финансовых ресурсов общества между государством и частными секторами, при этом государство должно финансировать экономическую и социальную инфраструктуру. Особое внимание Самуэльсон уделил росту государственных расходов, связанных с его социальными функциями [17].

В современной экономической теории, как зарубежной, так и отечественной, распространен системный, "синтетический" подход к ресурсам, формам и результатам деятельности государства сквозь призму производства и обмена экономических благ [19, 20, 21, 26]. В связи с этим экономика общественного сектора представляет собой микроэкономику государства как особого рода организации, которая, взаимодействуя с другими организациями (фирмами), производит и потребляет блага в рыночной среде, хотя и обладает специфическими ресурсами, возможностями и статусом. Данное обстоятельство обусловливает применение скорее микроэкономического, чем макроэкономического подхода к исследованию взаимодействия государства с другими участниками экономических процессов. Указанное "микроэкономическое" столкование роли государства как производителя общественных благ предполагает углубление теоретического анализа сущности самого объекта воспроизводственной деятельности государства - категории общественных благ.

При исследовании категории общественных благ в отечественной науке нет единого мнения о терминологии. Так, Е. Петров и М. Жукова считают, что интерпритация термина "public good" как публичные блага более уместно, чем общественные [13]. Именно термин "публичные" более употребим в русском языке, хотя его часто заменяют "общественные" [12], имеющий иной смысл, но входящий в отечественный научный оборот [4]. Трудно согласится и с тем, что выражение "goods", переводимое на русский язык как "товары", соответствует понятию общественных благ, ибо публичные блага по определению не имеют товарной формы и потребляются бесплатно.

Хотя проблема общественных благ является широко обсуждаемой в зарубежной научной литературе [1, 12, 14, 19, 20], представляется целесообразным определить специфические характеристики этой группы экономических благ, которые являются объектом данного исследования, производимых для удовлетворения совместных потребностей, возникающих вследствие компактного проживания людей на одной территории.

Традиционно под чистыми общественными благами понимаются товары, производство которых удовлетворяет двум условиям:

1)каждый новый индивид, пользующийся общественными благами, не должен за них платить, т.е.

предельные издержки потребления такого товара дополнительным индивидом равны нулю;

2)оказывается трудным или невозможным исключить индивидов из числа потребителей определенного общественного товара [19].

Л. И. Якобсон формулирует два свойства общественных благ: несоперничество в потреблении и неисключаемость [20]. Первое означает, что увеличение числа потребителей блага не влечет за собой снижение полезности, доставляемой каждому из них; второе - ограничение доступа потребителей к такому благу практически невозможно. Общественное благо общедоступно, как, например, национальная оборона или охрана правопорядка. В этом случае "…появление дополнительного потребителя представляет собой Парето-улучшение" [20]. Данные экономические характеристики убеждают в нецелесообразности взимание платы за потребление общественных благ, поэтому у частных производителей нет стимулов к их производству.

Если рассматривать экономику как большую группу потребителей, то производство общественных благ нацелено на удовлетворение специфических потребностей этой группы. Тот факт, что цель или намерение является общим для группы, означает, что ни один член этой группы не исключен из получения выгоды или удовлетворения от достижения этой цели.

Необходимо отметить, что для больших групп существуют категории общественных благ, которые невозможно произвести без принуждения (участия государства). Такими благами являются обеспечение национальной обороны и правопорядка. Но чем больше группа, тем сложнее для нее обеспечить производство общественных благ по причинами :

- существование проблемы "безбилетника", которая выступает следствием из второго условия производства общественных благ (проблема безбилетника формулируется Л.И. Якобсоном как ситуация, когда "заинтересованность в общественных благах совместима с уклонением от участия в коллективных действиях, необходимых для получения этих благ" [20]);

- чем больше группа, тем выше будут организационные издержки для обеспечения производства общественных благ, что служит препятствием для создания производства таких товаров; если даже они и производятся, издержки каждого индивида будут выше выгод от создания данных общественных благ.

По отношению к большой группе "только специальные институциональные меры могут побудить индивидов приобрести то количество коллективного блага, которое в сумме образует оптимальное для группы в целом" [12].

Следует заметить, что на уровне региона и муниципалитета производятся преимущественно смешанные коллективные блага, которые характеризуются определенной зависимостью - чем больше группа, для которой предоставляется коллективное благо, тем меньше этого блага будет произведено в расчете на каждого индивида. В производстве смешанных коллективных благ кроме государства участвуют частные организации и предприниматели, что ставит проблему выбора эффективных организационных форм, разделения власти, управления государственными и муниципальными финансами и контроля использования бюджетных средств.

В целом, реализация экономической роли государства по производству общественных благ возможна несколькими способами.

Один из способов состоит в установлении некоего набора и уровня потребления общественных благ, предоставление которых гарантируется гражданам государством. Так, Е.В. Пономаренко предлагает классифицировать общественные блага в рамках данного способа на две группы: базовые общественные блага и общественные блага средней степени сложности [15]. К базовым общественным благам относится обеспечение макроэкономической стабильности, защита прав собственности, контроль над инфекционными заболеваниями, внутренняя и внешняя безопасность. Общественные блага средней степени сложности включают управление внешними эффектами, например, загрязнением окружающей среды, регулирование деятельности монополий, предоставление социального страхования. Государство берет на себя производство и доставку потребителю гарантированного объема общественных услуг, уровень которого может быть минимальным, средним или рациональным в зависимости от ряда факторов, прежде всего, ресурсной базы. Этот гарантированный уровень общественных благ предоставляется либо бесплатно (т.е. в обмен на выплачиваемые налоги), либо на льготных условиях. Все потребности в общественных благах, превышающие установленный законом уровень, могут обеспечиваться в сотрудничестве с рынком и некоммерческим сектором.

Другой способ, получающий все большее распространение, состоит в обеспечении производства гарантированного законом объема общественных благ не только самим государством и его структу-

рами, но и путем конкурсного размещения социального заказа среди негосударственных и частных коммерческих организаций при сохранении контроля за качеством предоставляемых благ посредством лицензирования деятельности, стандартизации, аккредитации. Это относится в первую очередь к производству смешанных общественных благ - образованию, здравоохранению, жилищно-коммунальному хозяйству.

Современная экономика эволюционирует в направлении бюджетно-институционального обеспечения функционирования публичного сектора на основе развития конкурентной модели, характеризующейся следующими чертами:

1.замена административных ограничений, повинностей и преференций экономическим субъектам конкурсной продажей квот на загрязнение;

2.приватизация производства отдельных видов публичных благ на конкурсной основе (например, фирмы по уборке мусора, частные тюрьмы);

3.развитие системы защиты прав потребителя.

Эффективная система институтов производства публичных благ предполагает:

- разделение регулятивных и производственных функций государства;

- разделение институционального потребителя публичных благ и их производителей;

- обусловленность объема и структуры финансирования публичного сектора объемом и качеством производства публичных благ, конституируемых в соответствии с публичными планами [6].

Таким образом, обеспечение производства общественных благ остается ключевой функцией государства, реализуемой посредством государственной собственности, государственного предпринимательства и государственных финансов на основе механизмов бюджетно-налоговой и денежно-кредитной политики. При этом, именно государственные финансы являются основным универсальным инструментом воспроизводства и регулирования общественного сектора.

Литература.

1.Аткинсон Э.Б., Стиглиц Дж.Э. Лекции по экономической теории государственного сектора. - М., 1996.

2.Бабич А.М. Социальная сфера в период перехода к рынку. - М., 1993.

3.Ведение в рыночную экономику / Под ред. А.Я. Лившица, И.Н. Никулиной. - М.: Высшая школа, 1994.

4.Герасименко В. Современная экономика и общественные блага // Российский экономический журнал. - 1999. - №№ 9-10.

5.Джевонс У. Краткое сообщение об общей математической теории политической экономии // Теория потребительского поведения и спроса. - СПб, 1993.

6.Дудкин В., Кетов Ю. Индикативное планирование - механизм координации деятельности государства и негосударственных субъектов управления экономикой // Российский экономический журнал. - 1998.- № 6.

7.Жильцов Е.Н. Экономика общественного сектора и некоммерческих организаций. - М.: Изд-во МГУ, 1995.

8.Коуз Р. Маяк в экономической теории // Фирма, рынок и право. - М., 1993.

9.Ламперт Х. Социальная рыночная экономика: Германский путь. - М.: Дело ЛТД, 1994.

10.Менгер К. Основания политической экономии // Австрийская школа в политической экономии. - М., 1992.

11.Милль Дж. С. Основы политической экономии. Т.1. - М.: Прогресс, 1980.

12.Олсон М. Логика коллективных действий. Общественные блага и теория групп. - М., 1995.

13.Петров Е., Жукова М. Воспроизводство публичных благ: к концепции задействования конкурентного механизма // Российский экономический журнал. - 2002. -

№ 7.

14.Пигу А. Экономическая теория благосостояния. Т. I, II. - М., 1985.

15.Пономаренко Е.В. Финансы общественного сектора России. - М.: Экономика, 2001.

16.Рикардо Д. Начала политической экономии и налогообложения. - М.: Политиздат, 1968.

17.Самуэльсон П. Экономика. Т. 1. - М., 1992.

18.Смит А. Исследования о природе и причинах богатства народов. - М.: Наука, 1993.

19.Стиглиц Дж.Ю. Экономика общественного сектора. - М.: Инфра-М, 1997.

20.Якобсон Л.И. Экономика общественного сектора: Основы теории государственных финансов. - М.: Аспект Пресс, 1996.

21.Boadway R.W., D.E. Wildasin . Public Sector Economics. - New York: McGraw-Hill, 1980.

22.Brown C.V., P.M. Jackson. Public Sector Economics. - New York: McGraw-Hill, 1980.

23.Cullis J., P. Jones. Public Finance and Public Chois. Analitical Perspective. - Chicago: University of Chicago Press, 1982.

24.Hyman D.N.. Public Fnance. A Contempopary Application of Theory to Policy. - New York: Basic Books, 1986.

25.Musgrave R.A., Musgrave P.V. Public Finance in Theory and Practice. - London: McGrawHill International Book Company, 1980.

26.Rosen H.S. Public Finance. - London: Macmillan, 1978.

СУХАРЕВА О.В.

ПОРЯДОК ИЗМЕНЕНИЯ И РАСТОРЖЕНИЯ ДОГОВОРА ОБ ОКАЗАНИИ УСЛУГ ТЕЛЕФОННОЙ СВЯЗИ

Законодатель в ст. 310 ГК РФ установил принцип недопустимости произвольного отказа исполнения обязательства и изменения его условий, за исключением случаев, предусмотренных законом. И в этой же статье законодатель устанавливает возможность в одностороннем порядке отказаться от обязательства и изменить условия обязательства и на основании договора для сторон, занимающихся предпринимательской деятельностью.

ГК статье 450 ГК РФ выделено три самостоятельных основания изменения и расторжения договора, что соответствует воззрениям законодателя на природную суть договорных отношений.

Первое основание изменения и расторжения договора - по соглашению сторон - отражает принцип свободы договора: кто обладает правомочием заключить договор, тот и должен иметь возможность свободно изменить либо расторгнуть его. Именно так, видимо, и следует понимать принцип свободы договора, который должен распространяться на все стадии договорного отношения, а не только на стадию заключения договора. Подтверждением тому служит норма п. 1 ст. 450 ГК РФ, в соответствии с которой договор может быть изменен или прекращен по соглашению сторон. При этом необходимо иметь ввиду, что соглашение сторон о прекращении договора должно подчиняться требованиям, предъявляемым к форме сделок в соответствии с гл. 9 ГК РФ. Очевидно, что форма заключения договора и форма расторжения договора должны быть одинаковыми (устная, простая письменная или нотариальная). Это же правило распространяется и на договоры, которые по закону вступают в силу с момента государственной регистрации, - прекращаться они должны также с момента государственной регистрации.

Однако форма заключения договора не всегда совпадает с формой его расторжения или изменения. Например, стороны могут заключить договор в нотариальной форме, а затем при рассмотрении спора заключить мировое соглашение о его изменении или прекращении, которое само по себе не требует нотариальной формы, но зато подлежит утверждению судом. При этом в гражданско - правовом смысле заключение сторонами мирового соглашения о расторжении договора также относится к первому основанию расторжения договора (п. 1 ст. 450 ГК РФ). И это единственный случай (применительно к рассматриваемой теме), когда договор считается измененным или прекращенным с момента вынесения (принятия) судебного решения, так как в соответствии с п. 3 ст. 135 АПК РФ немедленному исполнению (с момента их вынесения) подлежат определения об утверждении мирового соглашения об изменении и прекращении договора.

В качестве второго основания изменения и расторжения договора может выступать решение суда о прекращении и изменении договора по требованию одной из сторон договора (п. 2 ст. 450 ГК РФ). Причем некоторые авторы полагают, что договор будет считаться измененным или прекращенным с момента с момента вынесения судебного решения, а не с момента вступления его в силу [2]. На наш взгляд, в этом случае данный вывод представляется неверным. Поскольку он не основано на норме закона и несовместим с представлением о том, что только вступившее в законную силу судебное решение обладает силой неопровержимости и обязательно к исполнению (п. 2 ст. 135 АПК РФ).

Характеризуя третье основание изменения и расторжения договоров - односторонний отказ от исполнения договора, - предусмотренное п. 3 ст. 450 ГК РФ, следует подчеркнуть, что односторонний отказ от исполнения договора и одностороннее расторжение договора не одно и то же, ибо законодатель разграничивает эти понятия. Но в то же время в обоих случаях наступают одни и те же послед-

ствия: договор прекращается.

В юридической литературе данному вопросу уделяется недостаточно внимания. В основном приводятся примеры одностороннего отказа от исполнения договора в случаях, предусмотренных особенной частью ГК РФ. Между тем в соответствии с п. 3 ст. 450 ГК РФ случаи одностороннего отказа от исполнения договора могут устанавливаться (допускаться) не только ГК РФ и федеральными законами, но и предусматриваться в договоре самими его сторонами. Поэтому стоит подробнее проанализировать соотношение понятий "одностороннее расторжение договора" и "односторонний отказ от исполнения договора".

Давая оценку двум первым основаниям, М.И. Брагинский и В.В. Витрянский подчеркивают, что "четко разграничены изменение и расторжение договоров, происшедшие как по соглашению сторон, так и по требованию одной из них. Для обоих этих оснований установлены прямо противоположные презумпции. Имеется в виду, что возможность изменения и расторжения договора по соглашению сторон презюмируется диспозитивной нормой (п. 1 ст. 450 ГК), при этом "иное" может быть установлено самим Кодексом, другими законами либо договором. В отличие от этого одностороннее изменение допускается только в случаях, прямо предусмотренных Кодексом, другими законами или договором (п. 2 ст. 450 ГК)"

Что касается третьего основания расторжения договора - одностороннего отказа от исполнения договора, то по смыслу нормы п. 3 ст. 450 ГК РФ договор прекращается с момента такого отказа от исполнения договора и при этом не требуется обращения в суд. В то же время нетрудно заметить, что законодатель употребляет применительно к понятию "односторонний отказ от исполнения договора" оговорку "если такой отказ допускается", что указывает на исключительный характер такого способа прекращения договорных отношений. Ведь в соответствии со ст. 310 ГК РФ установлена презумпция недопустимости одностороннего отказа от исполнения договора. Согласно этой норме односторонний отказ от исполнения договора не допускается в случаях, предусмотренных законом, а применительно к договорам, связанным с осуществлением предпринимательской деятельности, - также в случаях, предусмотренных договором (по соглашению сторон), если иное не вытекает из существа обязательства.

Возникает вопрос: можно ли распространить норму п. 3 ст. 450 ГК РФ на любые договоры, а не только на предпринимательские, поскольку данная норма не содержит в себе каких-либо ограничений? При решении этого вопроса усматривается определенная коллизия норм ст. 310 и п. 3 ст. 450 ГК РФ. Отдельные авторы совершенно справедливо решают эту коллизию в пользу п. 3 ст. 450 ГК РФ, ибо "закон допускает включение условия о праве на односторонний отказ (одностороннее изменение) и в договоры, не связанные с предпринимательской деятельностью, если иное не вытекает из закона или существа обязательства. Основанием для такого заключения служит п. 3 ст. 420 ГК РФ, согласно которому общим положениям ГК о договоре и правилам об отдельных видах договоров отдан приоритет по отношению к общим положениям об обязательствах (к числу которых относится ст. 310)" [3].

Кроме того, преимущество применения п. 3 ст. 450 ГК РФ заключается в том, что договор можно расторгнуть путем одностороннего отказа от его исполнения и без обращения в суд, и без дополнительного согласования с контрагентом (по соглашению сторон согласно п. 1 ст. 450 ГК РФ). Причем основание одностороннего отказа может быть закреплено уже на стадии заключения договора, что нередко полностью отвечает интересу добросовестной стороны в случае недобросовестного поведения другой стороны, которое обычно выявляется на стадии исполнения договора. При этом не требуется согласовывать волю с недобросовестной стороной, что часто просто неосуществимо, или подавать иск в суд. Таким образом, норма п. 3 ст. 450 ГК РФ является, безусловно, прогрессивной, поскольку максимально гарантирует соблюдение одного из основополагающих принципов гражданского права - принципа свободы договора. Учитывая это, добросовестная сторона должна лишь досконально продумать и настоять на закреплении в договоре (как можно конкретнее) всех возможных случаев "одностороннего отказа от исполнения договора" (с использованием именно этого словосочетания).

А.В.Мирошник, анализируя возможности отказа от исполнения договора возмездного оказания услуг, приходит к выводу, что нормы ст. 310 ГК РФ не распространяются на отношения по оказанию услуг, ссылаясь на положения ст.782 ГК РФ, которая предусматривает и для заказчика, и для исполнителя возможность одностороннего отказа от исполнения обязательств по договору об оказании услуг [5]. Мы по этому вопросу поддерживаем позицию Д.И.Степанова, согласно которой ст. 783 ГК РФ является частной нормой по отношению к ст. 310 ГК РФ и п.3 ст. 450 ГК РФ [6].

Итак, согласно п.1 ст.782 ГК РФ заказчик вправе в одностороне порядке отказаться от исполне-

ния договора при условии оплаты исполнителю фактически понесенных им расходов. При этом заказчик может воспользоваться своим правом и без обращения в суд. Аналогичная норма содержится и в п.62 Правил оказания услуг местной, внутризоновой, междугородной и международной телефонной связи.

Законодатель в ст. 782 ГК РФ не оговаривает время, в течение которого стороны могут отказаться от исполнения договора, таким образом, можно сделать вывод, что отказ возможен в любое время, как до начала оказания услуги, так и в любое время ее оказания до завершения.

При отказе заказчика от исполнения договора, убытки подлежат возмещению не в полном объеме, а только определенная часть реального ущерба. Данная норма представляет собой один из исключительных случаев полного возмещения убытков, предусмотренных нормой ст. 400 ГК РФ.

При этом необходимо учитывать, что отказ заказчика от исполнения договора может последовать как до начала оказания услуги, так и в процессе ее оказания. При отказе от исполнения договора до начала оказания услуги заказчик обязан возместить исполнителю его фактические расходы, понесенные в целях исполнения договора до момента отказа. В случае отказа от исполнения договора в процессе оказания услуги заказчик возмещает исполнителю его фактические расходы, которые он понес до этого момента в целях исполнения той части договора, от которой заказчик отказался.

Та же часть услуги, которой заказчик воспользовался, должна оплачиваться им по правилам ст. 731, если услуга оказывалась лицом, осуществляющим предпринимательскую деятельность, гражданину для удовлетворения его бытовых и иных личных потребностей, и по правилам ст. 717 - для всех иных услуг.

Необходимо отметить, что ряд авторов, анализируя п.1 ст.782 ГК РФ, ограничиваются только лишь констатацией того, что заказчик может полностью или частично отказаться от договора, возместив при этом фактические убытки [1, 7]. И при этом не рассматриваются причины отказа.

Из содержания п.1 ст.782 ГК РФ, действительно, не представляется возможным узнать о поводах послуживших основаниями к отказу от исполнения договора возмездного оказания услуг. Из чего можно сделать вывод, что заказчик может от него отказаться и в связи нарушением обязательств со стороны исполнителя, например, связанных с неисполнением или ненадлежащим исполнением условий договора. И в этой связи представляется странным возмещение заказчиком исполнителю фактически понесенных расходов. На наш взгляд, если речь идет об отказе заказчика от исполнения договора вследствие существенного нарушения его условий исполнителем возможно применение общих норм ст.450 ГК РФ. И в этом случае заказчику для реализации своего права на односторонний отказ необходимо обратиться в суд (п.2 ст.450 ГК РФ).

Нарушение исполнителем (в нашем случае оператором связи) требований лицензионного законодательства, дают право получателю услуг телефонной связи - абоненту также отказаться от исполнения договора возмездного оказания телефонных услуг и потребовать возмещения убытков.

Согласно п.2 ст. 782 ГК РФ допускается и отказ исполнителя от исполнения обязательств по договору при условии полного возмещения заказчику убытков. Д.И.Степанов в своей работе справедливо указывает на то, что право одностороннего отказа от исполнения договора возмездного оказания услуг не является безграничным, а потому в случаях, когда государство в целях реализации регулирующей политики предусматривает определенные социальные гарантии, такое право может быть соразмерно ограничено из тех целей, которые достигаются подобными ограничениями [6].

Деятельность по оказанию услуг телефонной связи относится к предпринимательской деятельности. Договор о предоставлении услуг телефонной связи в соответствии с п.1 ст.426 ГК РФ и п.43 Правил оказания услуг местной, внутризоновой, междугородной и международной телефонной связи 2005 г. является публичным договором. Таким образом, оператор связи при оказании услуг связи обязан заключить договор с каждым кто к нему обратиться, при этом не вправе оказывать предпочтение одному лицу перед другим и, что представляется важным для рассматриваемого вопроса, не вправе отказаться от заключения договора о предоставлении услуг телефонной связи при наличии технической возможности предоставить потребителю соответствующие услуги. В случае отказа или уклонения оператора связи от заключения договора заявитель вправе обратиться в суд с требованием о понуждении к заключению договора и о возмещении убытков, причиненных необоснованным отказом от его заключения. Бремя доказывания отсутствия технической возможности предоставления доступа к сети местной телефонной связи лежит на операторе связи (п. 44 Правил). Отсутствие технической возможности предоставления доступа к сети местной телефонной связи одному заявителю не является препятствием для заключения договора с другим заявителем, в том числе подавшим

заявление позднее, но указавшим в нем такое место установки оборудования, где имеется техническая возможность предоставления доступа к сети местной телефонной связи (п. 45 Правил) [4, 5].

Подобное ограничение свободы договора для одной стороны - оператора связи, зачастую являющегося монополистом на рынке предоставления услуг телефонной связи, направлено на защиту интересов потребителей данных услуг. По мнению Д.И.Степанова, предоставление исполнителю ничем не ограниченного права на отказ от исполнения договора по оказанию услуг привело бы к полной невозможности надлежащего исполнения обязательств по оказанию услуг, так как исполнитель при наличии малейших трудностей заявлял бы отказ от договора [6].

Говоря об отказе от исполнения договора об оказании услуг телефонной связи, нельзя не упомянуть Правила оказания услуг телефонной связи 1997 г., где в п.51 было установлено, что по требованию оператора связи договор об оказании услуг телефонной связи может быть расторгнут по решению суда. Однако, согласно содержанию ст.450 ГК РФ оператор связи в судебном порядке может отказаться от исполнения договора оказания услуг телефонной связи только если абонент существенно нарушил условия договора, по иным причинам в судебном порядке отказ от договора допускается только в случаях предусмотренных ГК РФ, другими законами или соглашением сторон. Рассматриваемые нами Правила оказания услуг телефонной связи 1997 г. являются подзаконным актом и, следовательно, не могут ограничивать предоставленное исполнителю - оператору связи право отказаться от исполнения договора и не обращаясь в судебные органы. Таким образом, п.51 Правил явно нуждался в корректировке.

Законодатель при разработке Правил оказания услуг местной, внутризоновой, междугородной и международной телефонной связи 2005 г. исключил данную норму, но в п.118 предусмотрел право оператора связи в одностороннем порядке расторгнуть договор (причем не в судебном порядке), но только в случаях нарушения абонентом требований, связанных с оказанием услуг телефонной связи (без ссылки на существенность), в том числе нарушения сроков оплаты оказанных абоненту услуг телефонной связи с предварительным уведомлением абонента и предоставлением времени (6 месяцев) для устранения нарушений.

Литература.

1.Борисов Б.А. Услуги. Правовой режим реализации. М., 1998.

2.Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право: Общие положения. М.: Статут, 1998.

3.Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации, части первой (постатейный) / Под ред. д.ю.н., проф. О.Н. Садикова. М.: ИНФРА-М, 1998.

4.Комментарий к Гражданскому Кодексу Российской Федерации, части второй (постатейный). Изд. четвертое, исправленное и дополненное/Под ред. О.Н.Садикова. М.: Изд. "ИНФРА-М", 2004.

5.Мирошник А.В. Возмездное оказание услуг в гражданском праве России. Саратов,2003.

6.Степанов Д.И. Услуги как объект гражданских прав. М.: Статут, 2005.

7.Туризм. Транспорт. Комментарий адвокатской практики по делам о защите прав потребителей/ Под ред. Д.М.Сорк. М., 1997.

ЮРЬЕВА Н.П.

ЭВОЛЮЦИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ РОЛИ ГОСУДАРСТВА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Ключевым понятием, характеризующим процессы мирового развития на рубеже XXI века стала глобализация. Её суть - в резком расширении и усложнении взаимосвязей и взаимозависимостей как людей, так и государств, что выражается в процессах формирования планетарного информационного пространства, мирового рынка капиталов, товаров и рабочей силы, в интернационализации проблем техногенного воздействия на природную среду, межэтнических и межконфессиональных конфликтов и безопасности.

"Глобальность сегодня - не один лишь масштаб как таковой…- это воистину новое качественное состояние мира" [7]. Наибольшее внимание политологов и экономистов привлекает в настоящее время вопрос о том, какие изменения происходят в функциях государства и какова его судьба в период глобализации.

В условиях усиления интеграционных тенденций, укрепления взаимозависимости национальных

экономик невозможно не увидеть попытки обеспечить нарастающее замещение национально-государственного регулирующего механизма новыми механизмами, действующими вне национальных юрисдикций и контролирующих государственных институтов. Прогноз о предстоящем замещении национально государственного строения экономики ее глобальной организацией достаточно логичен. Дело в том, что система индустриальной экономки основывается и эффективно функционирует на национальном уровне, а при переходе к постиндустриальной фазе появляется качественно новая система организации производительных сил в глобальном масштабе, например, электронная фирма не обязательно должна быть привязана к какой-либо определенной территории.

Информационные, финансовые, иные процессы, связанные с глобализацией, уменьшают возможности национальных правительств контролировать ситуацию и управлять ею на территории своих государств. Многие функции, ранее выполнявшиеся правительствами, переходят к транснациональным корпорациям, институтам гражданского общества. Национальные и международные неправительственные организации - правозащитные, религиозные, экономические и иные - оказывают растущее влияние на общественное мнение, политику, выработку законов, сами выполняют функции социальной защиты и даже принимают участие в деятельности комитетов и комиссий ООН. Государство фактически утрачивает монополию на реализацию властных полномочий. Правительства теряют возможности и вовне. Хозяйственная политика отдельных государств перестает быть суверенной, находясь под усиливающимся воздействием ситуации на мировом рынке. Они все меньше могут контролировать положение в сфере международной экономики, финансов. В то же время у государства сохраняется преимущество в решении таких задач, как обеспечение порядка и обороноспособности, предоставление социальных услуг, регулирование рынка, поддержание транспортной инфраструктуры, контроль за добычей природных ресурсов, регулирование миграции, решение внутренних этнических проблем и других.

Несмотря на очевидность вышеуказанных факторов. Судьба национального государства в глобализирующемся мире остается неопределенной. В научной среде утвердились две точки зрения относительно перспективы развития государства в условиях глобализации. Первая связана с фиксацией широкого распространения меж-, транс- и наднациональных институтов, что воспринимается многими политологами, как свидетельство растущей неспособности национальных государств адекватно реагировать на новые вызовы современности [10, 14] (данная позиция многоаспектно аргументируется Президентом Российского Общественно-политического Центра А.Салминым в рамках выступления на международном семинаре "Система власти в России и мировой опыт"). Под сомнение ставится сама система международных отношений как межгосударственных, поскольку процессы глобализации подрывают суверенитет национальных государств. Это выражается прежде всего в том, что либерализация торговли и движение капитала, осуществляющиеся в рамках мирового сообщества, требуют унификации законодательства, в первую очередь налогового, и передача традиционных функций национального государства на надгосударственный уровень.

В рамках дискуссии высказывается мнение, что "глобализация ведет к ликвидации необходимости в правительстве так же как и в других формах государственной деятельности ибо капиталистические рынки способны эффективно обеспечивать людей необходимыми им товарами и услугами" [11] или же, что "национальные государства превращаются в приводные ремни глобального хозяйства, а в мировом масштабе функционально уподобляются муниципалитетам, поддерживающим необходимую бизнесу инфраструктуру" [11]. Наибольшей радикальностью позиций среди сторонников глобализации выделяется один из ведущих в мире специалистов по стратегии бизнеса Кеничи Омаэ, автор книг "Мир без границ" и "Конец национального государства" [14]. Вторая книга Омаэ - такой же манифест подчинения государственной власти интересам международного бизнеса, какими несколько лет назад были книги американского футуролога Джона Нэсбита, доказывавшего близость эры глобального экономического бума и культурного процветания[13]. Государство, полагает Омаэ, превращается в "ностальгическую фикцию": оно, может быть, и сохраняет известный политический смысл, но полностью девальвируется с точки зрения экономики [14].

Однако, определенная часть исследователей считает, что перспективы национальных государств в эпоху глобализации все-таки сохраняются [3, 4, 6]. Во-первых, существуют очень влиятельные политические силы, апеллирующие к идее национального государства и выступающие против передачи его главных функций наднациональным институтам. Во-вторых, существует объективная потребность сохранения национального государства как центра консолидации и развития культуры, самобытных политико-правовых черт и поддержания национальной идентичности. Оформление наднациональных

организаций бросает вызов национальным государствам, ставит вопрос о полноте их полномочий и прерогативах. Но не только наднациональные организации оказывают давление и сужают сферу полномочий национального государства. Не менее значимой оказывается вторая сторона общего процесса глобализации. Речь идет о процессе регионализации и мультикультурализации, который размывает сложившуюся систему национальных государств как бы снизу. Здесь справедливо будет отметить, что национально- территориальное устройство вбирает определенные черты глобализации и не только терпит ущерб, но также получает от нее выгоды и стимулы для собственного прогресса.

Процесс мультикультурализации оказывается опасным для национального государства в двух моментах. Опираясь на права человека, прежде всего, на право свободы передвижения, различные национальные группы требуют установления прозрачных границ и права присутствовать и жить в рамках любых национально-государственных образований. Кроме того, мультикультурализм и как принцип, и как практика чреват своими последствиями для универсального и гомогенного социально-культурного пространства национального государства. Иммигрантские религиозные и этнические меньшинства, сохраняя групповую организацию, сохраняют и соответствующую религиозную и этническую идентичность, что не позволяет им до конца проходить процесс ассимиляции. Все это напрямую врывается в политический процесс, порождая новые противоречия и конфликты, ставя под вопрос единство национально-государственного образования.

Кроме того, современные общества являются массовыми обществами, не утратившими при этом своей национально-государственной специфики. И не похоже, что они утратят эту специфику в будущем. Более того, как показывает опыт существования обществ XX в., прежде всего тоталитаризма, массовые общества порождают проблему регулирования социальной жизни, в связи с чем на передний план выступает государство в качестве главной регулирующей инстанции. Уже Карл Маннгейм указал на две возможные стратегии социального управления в массовом обществе - стратегию тоталитаризма и стратегию демократического управления, опирающегося на демократические социальные институты, развитие принципов народовластия, а главное разработанную стратегию в области культуры, образования и воспитания [12]. Центральным моментом в разработке принципов демократического управления обществом являлось, по мнению К.Маннгейма, формирование соответствующей системы демократических ценностей, их утверждение в обществе и реализация в сформированном социальном порядке не без опоры на государство.

Социальный порядок современных обществ фундаментальным образом зависит от государства и опирается на него. Современное государство - это социальное государство. Любое социальное государство выполняет активную регулирующую и даже формирующую общество функцию. В руках государства находится право, его отправление, системы правового контроля и принуждения - прокуратура, полиция, пенитенциарная система. Государство обладает возможностями контроля за экономическими процессами, стимулируя одни и ограничивая другие. Государство осуществляет контроль над национально-государственной территорией. В руках государства сосредоточен важнейший для современного общества источник власти, контроля, влияния - армия.

Перечень этого, далеко не полного списка государственных полномочий позволяет говорить о фундаментальной, конституирующей роли государства для современного общества. Государство - инстанция конституирующая и контролирующая, в особенности таковой является социальное государство. Без поддержки социального государства не может существовать массовое общество.

Глобализация, мультикультурализация, появление сетевого качества у большинства социальных институтов и процессов порождают только дополнительные проблемы и задачи, решаемыми современным социальным государством. Эти проблемы может решить только социальное государство, являющееся и национальным государством, т.е. обществом - российским, американским, французским, итальянским и т.д.

В условиях демонтажа национально-цивилизационного структурирования экономики появляется проблема существования и поддержания экономического развития. Необходимо отметить, что для экономического развития страны важную роль играют традиции, культура и менталитет, влияющие на экономическое поведение хозяйствующих субъектов, а так же на работу экономических институтов. Важно учитывать своеобразные качества национальных экономик, которые могут стать сильнейшим стимулом экономического развития, если суметь превратить особенности страны в конкурентные преимущества. На наш взгляд, представляется неэффективным устранение исторически сложившегося национально-производственного механизма. Ведь универсализм и экономическая однородность являются логическим противопоставлением такому термину как "процесс экономического развития",

которое возможно только в условиях многовариантности и альтернативности путей национально-государственного развития.

С вопросом о судьбе государства тесно связан вопрос о конечной цели глобализации, о типе мирового устройства, которое сложится в результате. Перспективы трансформации мирового устройства различны: возможно "это будет мировое правительство, управляющее миром и экономикой, и мировое хозяйство, действующее по единым правилам, или же формально сохранятся государственные образования, многие из которых окажутся в ситуации внешнего управления, утратив национальный суверенитет над уже не своими природными ресурсами и другими источниками развития?" [8]. Другой альтернативой существующим национальным государствам являются региональные образования, "способные создать условия для решения планетарных проблем, сохраняющих при этом национальную специфику и придающих ей новые способы реализации" [9]. Эти большие экономические пространства или "большие государства" будут формироваться из близких по цивилизационному и хозяйственному устройству стран. Например, подобный процесс наблюдается в Европе, которая превращается в единое национально-государственно-территориальное образование.

Проблема консолидации общества и социализации государства приобретает тем большую актуальность, чем в более кризисной ситуации находиться страна. Это имеет прямое отношение к России, где глубокий системный кризис усугублен мировым финансовым кризисом. В чем же состоит трансформация функций государства в новых условиях глобального окружения? Как на фоне происходящих политических и экономических изменений в мире выглядит место России и её регионов?

В период системной трансформации новые независимые страны пытаются найти свое место в мире. Россия, утратившая свои экономические и политические возможности доминировать в бывшем постсоветском пространстве, в последнее время пытается наладить партнерские отношения со странами-соседями, выстраивая их на позициях прагматизма и с целью создания противовеса супердержавам в развернувшимся геоэкономическом соперничестве. В связи с этим возрастает экономическая составляющая внешнеполитического курса правительства, направленного во- первых, на укрепление могущества и процветания страны -нации; а во-вторых, на предотвращение угрозы подрыва экономической безопасности страны силами, идущими извне и изнутри. Для России процесс перехода и поиска своего места в современном мире проходит особенно болезненно в силу слабости государства и неразвитости рыночных сил. Возрождение страны должно происходить силами, идущими снизу-вверх, из регионов, которым должно быть предоставлено достаточно экономической автономии в поисках наиболее оптимальных вариантов для выхода из кризиса в рамках общенациональной стратегии развития.

Пессимистические прогнозы относительно места России в мире во многом связаны с тем, что нынешняя отечественная политика не учитывает императив глобализации. Условием возрождения России является не эксплуатация имеющихся на сегодня ресурсов - большие пространства, сырьё и квалифицированная рабочая сила, а способность к технологическим инновациям, как это сегодня демонстрируют восточно-азитатские "тигры", интеллектуальная и политическая свобода.

На наш взгляд, главная проблема на пути развития глобализации заключается в том, что она не получила признания среди разработчиков национальных вариантов экономической политики, не стала составной частью национальной стратегии экономического развития России. Задача сторонников идеи глобализации заключается не в том, чтобы противопоставлять её национальному развитию. Напротив, неэффективная адаптация к мировым рынкам лишает страну и её экономических субъектов больших выгод от экономического сотрудничества и влечет за собой серьезные потери.

В сложившихся условиях, на фоне усиления топливно-сырьевой ориентации национальной экономики, разрушительного характера внешнеэкономических связей представляется перспективным переход к новому уровню государственного регулирования экономических процессов. Так, в аналитическом докладе Совета Федерации Федерального Собрания РФ "О мерах по совершенствованию государственного регулирования экономики и корректировке экономической реформы" отмечается, что "в условиях характерной для современной экономики глобализации хозяйственных связей и международной экономической интеграции серьезные изменения претерпевают и функции государства во внешних отношениях, существенно усложняются инструменты государственной защиты национальных интересов" [2]. Об этом свидетельствует и мировой опыт. Как отмечают эксперты, "государственный рынок промышленно развитых стран, как правило, связан с ключевыми сферами экономики: сельским хозяйством, ТЭКом, транспортом, оборонными и научно-техническим комплексами. Здесь государство по существу выступает основным заказчиком, подчас и главным потребителем производимых

этими отраслями хозяйства товаров и услуг" [5], используя два основных механизма: федеральный бюджет и федеральную контрактную систему. Принимая во внимание неблагоприятные природные условия для ведения бизнеса в России - суровые климатические условия, протяженность расстояний и изношенность инфраструктуры, дорогостоящие транспортные услуги, становится очевидным, что повысить свой вес в геоэкономическом соперничестве страна может только усилив функции государства в политике распределения ресурсов и осуществляя меркантилистский контроль за движением капитала.

Сама Россия неоднородна и не только в силу своих обширных пространств, но и в том, что образующие её регионы (субфедеральный уровень) по разному ориентированы во вне. Регионализация несет в себе ряд опасностей, основной из которых является то, что "экономически отдельные субъекты Федерации, выпадая из единого национального экономического пространства, оказываются тесно привязанными к хозяйственному пространству другой страны". Мощный импульс для развития сейчас получили те регионы, чья продукция конкурентоспособна на мировом рынке. Возникает такая ситуация когда отдельные регионы могут быть более финансово могущественны и более интегрированы в мировую экономику, чем само государство в целом, а отсюда неизбежность усиления центробежных сил в экономической и политической сферах в границах одного государства.

Оптимальной стратегией для России является максимальное использование в своих интересах тех новых возможностей, которые открываются процессами глобализации, и минимизировать ее негативные последствия. Можно выделить три основных компонента этой стратегии.

1.Меры, направленные на защиту национальных интересов России: укрепление ее валютно-финансовой системы, освобождение от импортной зависимости, защита национальной собственности, включая интеллектуальную.

2.Стимулирование инновационного развития и завоевания позиций на мировом рынке наукоемкой продукции.

3.Расширение международного сотрудничества в экономической, научно-технической, информационных областях. Восстановление кооперационных связей и формирование регионального общего рынка со странами СНГ. Кооперация с мировым сообществом в решении острых проблем валютно-финансовой сферы, экологии, здравоохранения, борьбы с преступностью и терроризмом.

Отличительной особенностью оптимальной стратегии государства в условиях глобализации является то, что оно не подминает под себя общество, а все более тесно кооперируется с ним, делегируя часть своих полномочий местному самоуправлению и организациям гражданского общества. Тесное сотрудничество государственных органов с профсоюзами, ассоциациями предпринимателей, экологистами, другими общественными организациями позволяет консолидировать общество, активизировать творческие силы нации на самом низовом и массовом уровне, адекватно подходить к решению обостряющихся социальных проблем, эффективно контролировать действия бюрократического аппарата и бороться с коррупцией. Это позволяет говорить о наметившейся тенденции к социализации государства в ответ на вызов глобализации, что является предпосылкой успешной интеграции национального общества в мировое сообщество. Парадокс глобализации в том, что чем богаче и крепче внутренние связи общества, чем выше степень его экономической и социальной консолидации и чем полнее реализуются его внутренние ресурсы, тем успешнее оно способно использовать преимущества интеграционных связей и адаптироваться к условиям глобального рынка.

Подводя итог, можно заключить, что государства, с одной стороны, утрачивая свою субъективную самостоятельность и все более заметно растворяясь в глобообусловленной мировой среде, а с другой, существуя в условиях нарастающих процессов регионализации, должно взять на себя стратегические, качественно новые функции по сглаживанию негативных и рациональному использованию позитивных эффектов глобализации. На наш взгляд, эти функции должны быть связаны с защитой национальных интересов в условиях развития мегаэкономики, выбором государств - стратегических партнеров, институциональным обеспечением социально-экономической и политической интеграции, укреплением экономического пространства страны, выработкой адекватной миграционной политики, разработкой механизмов, смягчающих влияние мировых финансовых кризисов на национальную экономику, сглаживанием нарастающей социальной поляризации, а также координацией с другими государствами в области решения таких глобальных проблем как экология или борьба с терроризмом.

Литература.

1.Алиев Р. К дискуссии об эволюции социально-экономической роли государства в условиях глобализации// Российский экономический журнал 2005, №3.

2.Аналитический доклад Совета Федерации Федерального Собрания РФ "О мерах по совершенствованию государственного регулирования экономики и корректировке экономической реформы". - М.: 1997.

3.Бабаев Б. Национальная экономика, экономические функции государства, глобализация. Экономическая теория в 21 веке. Под ред. Ю.М.Осипова, В.В.Чекмарева, Е.С.Зотовой. М. Экономистъ. 2004. т.2.

4.Глазьев С. Российская реформа и новый мировой порядок.//Российский экономический журнал. 2004. №4.

5.Гусаков Н. П. Зотова Н. А. Национальные интересы и внешнеэкономическая безопасность России. М.: Евразийский регион, 1998 .

6.Зевин Л. Глобальная финансовая система в поисках регулирующих механизмов.//Российский экономический журнал. 2001. №7.

7.Осипов Ю.М. Глобальное и национальное в экономике: узел проблем. Экономическая теория в 21 веке. Под ред. Ю.М.Осипова, В.В.Чекмарева, Е.С.Зотовой. М. Экономистъ. 2004. т.1.

8.Рязанов В.Т. Экономическая стратегия России в условиях растущей глобализации мировой экономики. Экономическая теория в 21 веке. Под ред. Ю.М.Осипова, В.В.Чекмарева, Е.С.Зотовой. М. Экономистъ. 2004. т.2.

9.Синельников С.Ю. Глобализм и государственный ответ России в 21 веке. Экономическая теория в 21 веке. Под ред. Ю.М.Осипова, В.В.Чекмарева, Е.С.Зотовой. М. Экономистъ. 2004. т.1.

10.Туроу Л. Будущее капитализма. Новая индустриальная волна на западе. М.,1999.

11.Cox R.W. Global perestroika // Approaches to World Order / R.W. Cox, T.J. Sinclair (eds.). Cambridge, 1996.

12.Mannheim K. Man and society in the age of reconstruction., 1967.

13.Naisbitt J. Global Paradox: The Bigger the World Economy, the More Powerful Its Smaller Players. N.Y., 1994.

14.Ohmae K. The End of the Nation State. N.Y. 1995.

СТЕБАЕВ С.В.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ МЕХАНИЗМ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА ЗЕРНОВЫХ

Проблемы конкуренции на зерновом рынке чрезвычайно многообразны. Прежде всего, это многообразие связано с различными подходами к определению понятия "рынок зерна". Рынок зерна можно рассматривать на федеральном уровне, на уровне экономических регионов и на уровне локальных (областных) рынков. В каждом случае агенты конкуренции будут различными, и характеристика конкуренции потребует использования собственных специальных методов. На федеральном уровне может быть актуальной проблема конкуренции между отечественными заготовителями зерна и его импортерами, а также между крупнейшими оптовыми торговыми организациями. На уровне экономических регионов (и частично - на федеральном уровне) основной проблемой конкуренции является высота региональных барьеров входа. На уровне локальных (региональных) рынков, скорее всего, следует говорить о конкуренции между различными типами экономических агентов, специализирующихся на заготовке зерна и сбыте его перерабатывающим предприятиям и розничным торговцам.

Одной из проблем развития конкуренции на зерновом рынке России являются барьеры между локальными рынками. Необходимо отметить, что интенсивность межрегиональной конкуренции на рынке сельскохозяйственной продукции, в том числе на рынке зерна, за годы либерализации существенно менялась. В начальный период экономических реформ, по оценке большинства специалистов, российские предприятия были не в состоянии использовать межрегиональный арбитраж, пока в их реализации сохранялась преобладающая доля государственных или бывших государственных закупочных организаций. В настоящее время доля государственных закупочных организаций в реали-

зации зерна существенно понизилась. Однако наряду с этими положительными явлениями, в современной российской экономике возрастает роль административных ограничений межрегионального арбитража. В ряде российских регионов местные власти пытаются ограничить географию сбыта сельскохозяйственной продукции, преследуя различные экономические и политические цели. Помимо сохранения государственного ограничения межрегиональных поставок зерна, существенным барьером входа на локальные рынки является недостаточный уровень развития инфраструктуры.

Высокие барьеры между локальными рынками создают монопольную власть не только на зерновом рынке, регионализация производства является решающим фактором возникновения рыночной власти практически во всех отраслях промышленности России. Насколько обостряется или, напротив, смягчается эта проблема на современном этапе развития российского рынка зерна, можно судить по данным о динамике межрегионального разброса цен. При прочих равных условиях, чем выше различие цен между регионами, тем выше барьеры входа на локальные рынки, тем ниже межрегиональная конкуренция на рынках зерна.

Обобщая вышесказанное, можно сделать вывод о том, что огромное влияние могут оказать меры, которые государство выберет для регулирования институциональных преобразований аграрного рынка. Они могут носить координационно дополняющий или замещающий характер. Каждому из этих типов экономического регулирования присущи специфические институты (включая такие механизмы, как рынок, макроэкономическое директивное и индикативное планирование).

В современных условиях они становятся интеграторами между производителями-фермерами и всеми другими последовательными стадиями движения зерна и другой сельскохозяйственной продукции, поскольку имеют в большинстве стран мира собственные мощности для хранения, транспортировки, обработки зерна и производства готовой продукции - элеваторы, суда, перерабатывающие производства. Поэтому такие компании как Cargil, АИК "Астон", Юг Руси, Бунге СНГ и МЗК (Международная Зерновая Компания) и другие образующие сельскохозяйственную олигопсонию частные транснациональные компании представляют собой сложные интегрированные организации, которые контролируют весь технологический цикл от производства до реализации продовольствия. Переход от категории фоберов к интеграторам трансакционного и производственного секторов АПК характерен и для ряда зерновых бирж Ростовской области. - Юг Руси, АИК "АСТОН" и др., которые становятся собственниками имущества ряда коллективных сельскохозяйственных предприятий и на этой экономической основе осуществляют производство зерна, которое сами реализуют.

Таким образом, на локальном региональном уровне наблюдается эффект "точечной монополии" - собственный экспортный элеватор, железнодорожная ветка, захват узкого сектора рынка (например, поставка высококачественных сортов продовольственной пшеницы) позволяют участникам зерновой олигопсонии ожидать благоприятной конъюнктуры рынка либо корректировать цены в нужном направлении. Следует отметить, что в настоящее время в постсоциалистических странах (Польша, Румыния, Украина) экспортные элеваторы строятся с участием зерновых транснациональных компаний.

Институциональной основой их функционирования является частная собственность. Это обусловлено особенностями зернового и в целом аграрного рынка, который характеризуется повышенной степенью неопределенности и риска, начиная с природно-климатических условий (в зависимости от погодных условий урожай зерновых в России варьируется от 90 до 47,8 млн. т), неравномерности поступления продукции на рынок и ее потребления в течение всего года, трудностей стандартизации. Вследствие этого рынок зерна и в целом продовольствия характеризуется более высокой степенью оперативности, чем другие сырьевые рынки. Поэтому в развитых странах зерновые компании являются частными, а не акционерными, обеспечивая упрощение процесса принятия решений по сравнению с корпорациями - вся ответственность лежит на собственнике компании, а не распределяется между членами совета директоров, как в корпорации.

Аналогичная ситуация складывается и в России, где несмотря на частный характер действующих на аграрном рынке компаний, зерновой рынок характеризуется высокой степенью монополизации, поэтому особенностью структуры зернового рынка является обмен информацией между его участниками и координация на этой основе бизнеса. В результате, несмотря на высокие риски, прибыли в этой сфере бизнеса значительно ниже, чем на других сырьевых рынках - 5-10 % .

Роль аграрного рынка в экономической системе определяется функциями, выполняемыми им: рынок, прежде всего, выполняет опосредованную функцию, обеспечивая взаимосвязь аграрного производства и потребления его результатов через установление соответствия объема предложения сельскохозяйственных продуктов объему платежеспособного спроса на них, является регулятором объе-

ма, структуры и ассортимента сельскохозяйственной продукции.

Главным условием нормального функционирования рыночных отношений является создание и поддержание конкурентной среды. Совершенная конкуренция, обеспечивая наиболее эффективное распределение ресурсов в масштабах общества, не позволяет предприятиям получать максимальную прибыль, т.к. они лишены рыночной власти, то есть могут воздействовать на уровень цен.

Но несовершенная конкуренция, предполагающая монополизацию рынка, дает возможность наращивать прибыль более легким путем, ограничивая не индивидуальные издержки, а объемы производства, и сбыта, тем самым, повышая цену. Однако стремление предпринимателей к получению прибыли не позволяет добиться эффективного распределения ресурсов в масштабах страны, поскольку выпуск при прочих равных условиях меньше, а уровень цен - выше, чем в условиях свободного рынка.

Таким образом, возникает противоречие между интересами общества и отдельных предпринимателей, которым важно увеличить рыночную власть и достичь монополизации рынка. Поэтому в России сформировались рынки, в той или иной степени, отклонившиеся от модели совершенной конкуренции. В современных условиях конкурентным целесообразно считать такой рынок, на котором механизмы конкуренции в различных ее видах оказывают влияние на поведение хозяйствующих субъектов, при этом, чем выше степень монополизации рынка, тем более жесткие меры должно принимать государство для сохранения конкурентной среды. Таким образом, конкурентным может быть и олигополистический рынок, если отсутствуют картельные или трестовские соглашении, запрещенные антимонопольным законодательством. Как показывает российский опыт, обеспечить конкурентность этого рынка довольно сложно из-за получивших широкое распространение неформальных, "теневых" отношений.

Состояние региональных рынков зерна и хлебопродуктов определяет характер воспроизводственного процесса в агропродовольственной экономике. В 1999-2003 гг. прослеживалась тенденция к монополизации второй и третьей стадий зернового рынка, в то же время рынки зерна и хлебопродуктов становились более конкурентными вследствие развития малых предприятий и увеличения доли продукции из других регионов. Ярко выраженной рыночной властью обладают операторы, действующие на третьей стадии рынка зерна (представители ведущих зерновых компаний), о чем говорилось выше, тогда как на первичном рынке совершенная конкуренция еще лишь устанавливается.

Важно отметить, что высококонкурентный первичный зерновой рынок, контактируя с гораздо менее конкурентными вторичным и третичным рынками, а также рынками зерна и хлебопродуктов, вынужденно преобразуется в рынок с неполной, несовершенной конкуренцией. Причем это характерно не только для России, но и для ведущих западных стран.

Совершенная конкуренция - идеальный вариант с точки зрения минимизации общественных издержек, однако пассивное принятие установленных рынком цен, нестабильность доходов и связанные с этим высокие риски побуждают фермеров искать способы укрепления своих позиций на рынке. Для этого необходимо изменить условия, ставящие производителей зерна в положение соперников.

Первый вариант. Процессы концентрации, кооперации и интеграции, создание сбытовых кооперативов (картельные сговоры сельскохозяйственных организаций допускаются, например, в США и ряде других стран), совместный контроль за предложением зерна и его регулирование, дифференцирование и позиционирование товара путем маркировки, - все это, объективно улучшая рыночные позиции товаропроизводителей, приближает первичный зерновой рынок к режиму монополистической конкуренции. Такой подход позволит, сохранив конкурентные рынки, минимизировать государственную поддержку. Вместе с тем, процессы концентрации и интеграции могут неоднозначно повлиять на развитие сельских территорий, к тому же неизбежное искажение цен на зерно, обладая мультипликативным эффектом, будет существенно деформировать межотраслевой обмен.

Другой путь - функционирование рынка зерна в режиме, приближенном к модели совершенной конкуренции, т.е. ориентация сельхозтоваропроизводителей не на усиление рыночной власти, а на снижение издержек и получение прибыли при условии эффективного действия механизмов стабилизации цен (интервенции, хеджирование и пр.). При этом на смежных рынках могла бы оставаться преимущественно монополистическая конкуренция.

Третий подход предложен в "Основных направлениях агропродовольственной политики на 2001-2010 гг.". Согласно им государство будет стремиться к олигопольной структуре основных агропродовольственных рынков, когда около 50 % рынка станут контролировать несколько крупнейших корпораций (что и наблюдается в настоящее время на уровне регионов).

Наиболее перспективным для российских условий является сохранение максимально возможной конкурентности зернового рынка, учитывая то, что монополизация и традиционно неадекватное вмешательство государства не позволяет рынку выполнять функции регулятора процесса воспроизводства.

Хотя по основным параметрам зерновой рынок теоретически весьма конкурентен, спрос на зерно, малоэластичен, что не характерно для модели совершенной конкуренции, при которой спрос имеет очень высокую, если не абсолютную эластичность. В связи с этим некоторые экономисты занимают следующую позицию: столкновение массивов зернопродуктов с малоэластичным спросом не дает верно, картины соотношения спроса и предложения, а конкуренция производителей, посредников и переработчиков незначительно влияет на уровень цен [2].

Но, во-первых, спрос малоэластичен лишь на зерно в целом, ибо товара-заменителя, не существует; в тоже время он высокоэластичен для отдельно взятой товарной партии, для каждого производителя зерна, т.к. для них нетрудно подыскать равноценную замену, а объемы продаж продукции любого товаропроизводителя не влияют на уровень рыночной цены.

Во-вторых, на механизмы конкуренции значительно воздействуют присущие российскому рынку "теневые" отношения, которые устраивают большинство хозяйствующих объектов. По оценкам А.И. Алтухова и А.С. Васютина, "теневой" оборот зерна и продуктов его переработки достигает 40% [1]. По данным А.В. Гордеева и В.А. Бутковского, объем "теневого" рынка хлебопекарной муки в России составляет почти 5,5 млн. т, крупы - 0,7 млн. т, хлеба и хлебобулочных изделий - около 7 млн. т. Ущерб населению от этого составляет 1 млрд. долл. в год [2].

Следует отметить, что "теневой" оборот признан официально, поскольку уже несколько лет учитывается при разработке балансов ресурсов и использования зерна и зернопродуктов, составляемых как российскими организациями, так и Министерством сельского хозяйства США в размере 15-20% от общего оборота. Необходимо свернуть деятельность "теневого" сектора в целях обеспечения конкуренции. Достичь этого можно переосмыслив роль государства, деятельность которого в большей степени искажает рыночные механизмы. Целесообразно сделать акцент на формировании адекватного законодательства и соблюдении законов, касающихся функционирования рынка зерна и хлебопродуктов, т.е. ограничить разрешительные либо содействующие меры и ввести ограничительные, поддерживающие требуемый уровень конкурентности рынка с помощью жесткого контроля за выполнением норм антимонопольного законодательства и разработкой недостающих "правил игры". Это исключит повод для заявлений региональных аграрных лидеров о том, что антимонопольное законодательство позволяет элеваторам, переработчикам, поставщикам техники и оборотных ресурсов действовать в своих интересах, диктовать цены на зерно и тарифы на услуги. Завершаются процессы разделения региональных рынков и их монополизации, однако эти факты не учитываются.

Итак, важнейшим условием создания конкурентной среды является ужесточение антимонопольного законодательства, включая государственный контроль за монополистической деятельностью. Примером может служить законодательство США, обеспечивающее оптимальное функционирование рынка путем последовательного принятия мер против недобросовестной конкуренции. Вместе с тем, необходимо обратить внимание на формирование рыночной среды, в которой самостоятельные действия экономических агентов эффективно ограничивают возможность каждого из них односторонне воздействовать на общие условия обращения товаров. Это основополагающее методологическое положение, исходя из него следует разрабатывать концепцию создания, поддержания и развития конкурентной среды регионального рынка зерна и хлебопродуктов.

Перспективным является также развитие рыночной инфраструктуры, прежде всего информационной, позволяющей формировать объективные рыночные цены на зерно. Однако развитие, например, биржевой торговли невозможно без баз хранения продукции, которыми обладают в основном те же элеваторы, устанавливающие монопольно высокие цены на услуги.

В сложившихся условиях меры по созданию конкурентной среды на вторичном и третичном рынке зерна могут быть следующие:

- увеличение числа хозяйствующих субъектов в сфере закупок, хранения и подработки и сушки зерна,

- создание условий для становления подлинно рыночной формы интеграции - кооперативных элеваторов и перерабатывающих предприятий (по мере накопления капитала сельхозтоваропроизводителями интегрированные структуры будут создаваться гораздо более активно),

- финансовая поддержка государства и защита сельхозпредприятий от криминала и недобросо-

вестной конкуренции, демонтаж сверхмонополизированной системы сбыта зерна, при которой сельхозтоваропроизводители не имеют возможности реализовать его наиболее выгодно,

- развитие баз хранения непосредственно в сельхозпредприятиях в качестве альтернативы монополистическому поведению линейных элеваторов и других посредников на рынке зерна.

Процессы, происходящие на рынках зерна и хлебопродуктов, в целом свидетельствуют о повышении их конкурентоспособности. Вместе с тем, развитие малого бизнеса, способствующего этому, порождает другую проблему, ограничивающую действие "невидимой руки" рынка - увеличение объемов "теневых" операций.

Таким образом, магистральным путем развития региональных рынков зерна является создание конкурентной среды, повышение уровня конкурентности. Деятельность сложившихся на региональных рынках зерна олигополистических структур и "теневого" сектора является основным и наиболее сложным препятствием для действия конкуренции. От решения этой проблемы зависит характер воспроизводственного процесса: будет ли регулятором рынок, нацеленный на удовлетворение общественных потребностей, либо главными и далее останутся интересы узкого круга хозяйствующих субъектов.

Литература.
1.Алтухов А.И., Васютин А.С. Зерно России. М.: ЭКОНДС-К. 2002.
2.Гордеев А.В., Бутковский В.А. Россия - зерновая держава. М.: Пищепромиздат. 2003.

МЕЩЕРОВ В.А.

СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ КЛАССИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ РЕНТЫ

Исторически и логически проблемы образования ренты связаны со стоимостной концепцией, наивысшее развитие которой приходится на эпоху синтеза теоретических взглядов Д. Рикардо и К. Маркса по вопросам стоимости и ренты. Дальнейшее развитие теории предполагает анализ категории рыночной стоимости (цены) как основного инструмента рыночной экономики с позиции ее качественной однородности и количественной определенности, выделение конкретной формы проявления действительной стоимости как естественной цены продукта. С использованием данного подхода поставлена задача: во-первых, исследовать образование рентных доходов в ряде отраслей экономики, где возникает природная рента; во- вторых - на основе маржинализма показать место стоимостного процесса, законов стоимости в общей концепции экономического развития. На базе теории стоимости раскрыть возможность образования технологической (неприродной) ренты, действия закона рыночной стоимости. Синтетическое представление о возникновении рентных доходов необходимо дополнять анализом образования рентного института в общей системе институциональной экономики.

"По теории Рикардо, - отмечает М.Блауг, - переменный фактор получает вознаграждение, равное его предельному продукту, а постоянный фактор получает соответствующий остаток прироста продукта. Оставляя "капитал - и - труд" постоянными и изменяя площадь обрабатываемой земли до тех пор, пока ценность продукта последнего добавочного акра не сравняется с издержками производства этого продукта, мы в расчете на акр получаем рентный остаток, идентичный ренте, исчисленной как предельный прирост на переменное количество фактора "капитал - и - труд", прилагаемого к постоянной площади земли" [1]. Это положение М. Блауга (как и известный пример с водопадом из 37 главы тома "Капитала"), по сути, показывает, как от изменения параметров земельных ресурсов в качестве рентного фактора можно перейти при постоянном факторе "земля" к изменению "капитала - и - труда" и получить такую же по величине ренту. Данный вопрос в марксистской теории трудовой стоимости и учении о земельной ренте "повисает", остается без ответа. Противоположность между рикардианско-марксистской и маржинальной теориями ренты, как и теориями ценности, приобретает очевидное значение. Поставленные М. Блаугом вопросы могут быть вполне объяснимы при более широкой трактовке рентных отношений, т.е. при выведении рентных факторов за пределы так называемой "природной ренты". Современная экономика включает разнообразные рентные факторы как природного, так и искусственного характера. Отказ от признания наличия искусственных рент-

Экономический вестник Ростовского государственного университета ✧ 2006 №4

ных факторов в экономике, по нашему мнению, приводит теорию трудовой стоимости (ценности) в один из глухих научных тупиков. Маржинализм стал реакцией на усиление влияния фактора ограниченности ресурсов производства на развивающуюся рыночную экономику. Смена эпохи свободного капитализма на монополистический капитализм придала проблеме ограниченности ресурсов центральное значение. Системных научных исследований в аспекте теории трудовой стоимости не было, а сведение принципов предельного анализа к положениям теории земельной (природной) ренты очевидно недостаточно.

Индивидуальные затраты производителей формируются в результате воздействия исходных моментов функционирования рыночной экономики - свободной конкуренции и монополии. Анализ особенностей функционирования экономики на основе свободной конкуренции дается К. Марксом в "Капитале", начиная с 1 главы 1 тома и включая 36 главу 3 тома. Исходной точкой является стоимость, а завершением - цена производства со всеми ее особенностями. Этот анализ охватывает проблемы производства, обращения и единства производства и обращения. Действительный капитал в своем движении получает полную характеристику. С 37 главы 3 тома в центре внимания становится образование земельной ренты на базе монополий собственности и хозяйствования на землю.

Представленный ниже график предложения земельных ресурсов следовало бы представить ряд прямых предложений от лучших земель к худшим (S1-S1, S2-S2, S3-S3 и т.д.), а пределом таких графиков при данном положении функции спроса является некая Sm-Sm (см. рис. 4.2). Необходимо показать графически, что предложение относительно лучших земель непосредственно связано с возрастающей кривой индивидуальных затрат при переходе от лучших к худшим классам, тогда общеизвестный график ренты обоснованно сводится к стандартному графику спроса и предложения (см. рис. 1). Арендная плата (рента) рассматривается здесь в виде геометрической фигуры EMC, где точки M и Sm совпадают при соответствии затрат и количества земли худшего класса.

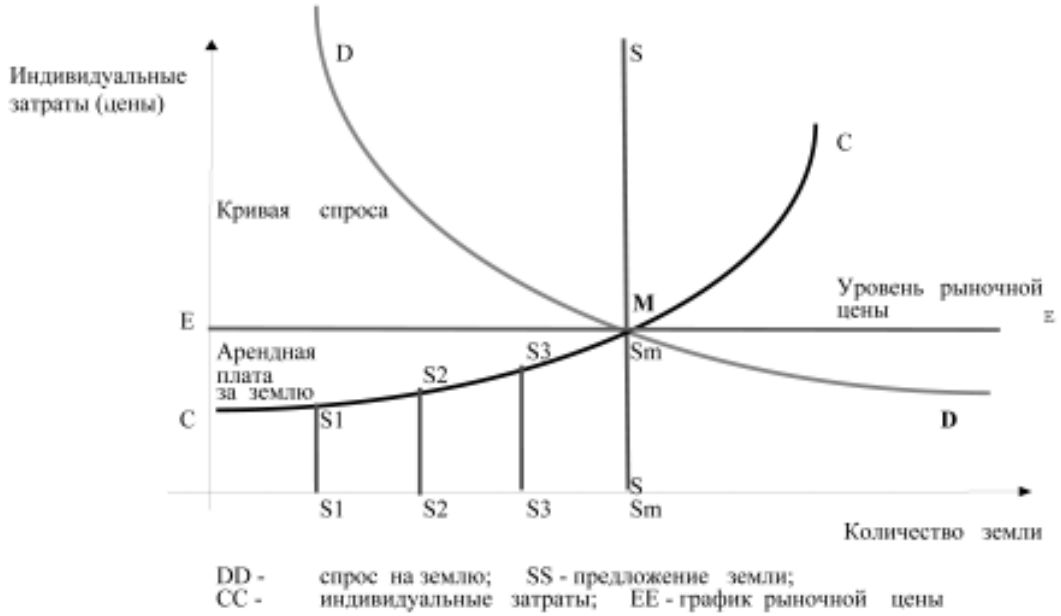

Рис. 1. Предложение земли, индивидуальные затраты и спрос на продукцию сельского хозяйства

В силу многофункциональности земли (растениеводческое, животноводческое, промышленное, строительное и рекреационное ее использование) любая альтернативность ее использования может внести дополнительные изменения в представленный график (см. рис. 1). Возможен переход от "многослойной" функции спроса на землю при одной единственной функции ее предложения при соответствующем изменении индивидуальных затрат к разнообразным вариантам. При этом согласно принципу А. Смита об одинаковости рент на одной и той же земле при использовании ее в производ-

стве разных продуктов (естественно, с учетом возможности вытеснения одного рентного дохода другим) мы можем рассматривать последний график (см. рис. 1) как некий интегральный вариант общей тенденции образования в производстве дифференциальной ренты вообще. Формирование индивидуальных затрат в развитой рыночной экономике необходимо увязывать со степенью ограниченности ресурсов и образованием монополии на них. Возникают два вида формирования и изменения затрат. Первый - присущ условиям свободной конкуренции и проявляется на тех рынках, где она в основном господствует. Здесь различия между индивидуальными затратами являются достаточно подвижными, так как нет существенных препятствий для перелива капитала внутри отраслей и в межотраслевом разрезе. В этих условиях разрывы между максимально высокими и низкими затратами не столь велики. Рыночная цена стремится к среднему положению стоимости, а в развитой форме - цены производства. Практически мы видим это при функционировании банковского процента на свободных кредитных рынках. Напротив, в условиях ограниченности ресурсов и их монополизации возникают большие разрывы между затратами, происходит их фиксирование, рыночная цена формируется на базе предельно высокой индивидуальной стоимости. Эти процессы можно показать на графиках индивидуальных затрат (рис. 2).

Рис. 2. Стоимостная и рентная кривые спроса и предложения

Кривые действительной стоимости (или ее модификации в виде цены производства) изображены в форме графика синуса с равным отклонением от некоей прямой средних затрат. Изменение стоимостей происходит здесь только в рамках свободной конкуренции и ограничено узким пространством, так как всякий, даже бесконечно малый, положительный или отрицательный прирост индивидуальной стоимости у того или иного производителя отражается на конечной стоимости или ее модификации. График маржинальных затрат по-другому можно назвать рентными изменениями. В этом случае индивидуальные затраты возрастают по мере роста ограниченности рентных ресурсов. Точка М выступает точкой равновесия для этих двух кривых и графика спроса. Такое пересечение является результатом следующих экономических моментов. Предельные затраты в маржинальной кривой формируются на основе не просто предельных замыкающих индивидуальных стоимостей, а таких их значений, которые соответствуют точке пересечения спроса и кривой образования стоимости. Пересечение стоимостной и маржинальной кривых с графиком спроса в точке М есть достижение равновесия между рынком свободной конкуренции и монопольными рынками. Во всяком случае собственно рынок свободной конкуренции, а соответственно, образование на нем стоимости, цены производства и модификаций являются базисом формирования предельных затрат в маржинальной теории. Наоборот, определение некоей предельно высокой стоимости как стоимости продукции регулирующей группы производителей, как рыночной стоимости для всего продукта порождает дифференциальную ренту - границы ее установлены в пределе графиков изменения стоимостных и маржинальных затрат (АВМ). С позиции реальной практики хозяйствования можно утверждать, что об-

щество будет стремиться всегда отграничить движение маржинального графика вверх от стоимостного. Частный бизнес, напротив, в индивидуальном порядке будет часто заинтересован в монополизации тех или иных ресурсов даже на короткое время.

Другой стороной проблемы стоимостной и маржинальной теорий является определение рентных ресурсов в широком смысле. Замечание М. Блауга по поводу возможности получения одинакового результата при использовании разных переменных и постоянных факторов производства, по сути, торпедирует теорию стоимости и учение о ренте, если мы не признаем наличия рентных факторов нетрадиционных рентных природных ресурсов. При оценке убывания эффективности вложений капитала нельзя упрощенно сводить этот процесс только к стоимостной его составляющей. Падение (равно как и рост) эффективности вложений капитала есть явление прежде всего производственное, и здесь мы должны достаточно полно понять, что современное производство основано на монополизации достижений научно-технического прогресса. Попытка противопоставить возникновение избыточной прибыли в сельском хозяйстве и других традиционных рентных отраслях ее образованию в обрабатывающей промышленности не нова. Определение рыночной стоимости и рыночной цены на основе замыкающих (лучших или худших) условий ставит вопрос о природе дифференциальной прибыли, возникающей у предприятий. При рыночной стоимости, установленной на основе худших условий вложений капитала, вся избыточная прибыль является ложной социальной стоимостью. В этом смысле избыточная прибыль в обрабатывающей промышленности и сельском хозяйстве - однопорядковые категории. Аргументы обособить добавочную прибыль в промышленности от сельского хозяйства или другой традиционной рентной отрасли нам представляются неубедительными, и ссылки здесь на известные положения К. Маркса не всегда носят корректный характер. Это мы видим даже у такого известного в свое время ученого, как Л. Любимов. "В индустрии, - по его мнению, - прибыль и сверхприбыль поступают одному и тому же лицу; поэтому нет особой необходимости, чтобы каждая из них выделилась в особую форму. В земледелии же прибыль и сверхприбыль достается разным лицам (капиталисту-фермеру, а вторая - землевладельцу); это, разумеется, сильно содействует тому, что каждая из них выливается в особую форму, и так как первая носит форму прибыли, то вторая принимает в значительной степени отличную от нее форму ренты" [4]. Далее Л. Любимов обосновывает главный свой аргумент: "Сверхприбыль точно так же, как и прибыль, достается фабриканту, капиталисту, т.е. собственнику средств производства, обладающему трудовой стоимостью, рента же отходит землевладельцу, т.е. собственнику средств производства, не имеющему никакой трудовой стоимости" [4]. Основой позиции Л. Любимова является положение о капиталисте-фабриканте, поэтому все его рассуждения игнорируют очевидный для практики и теории факт деления капитала на собственность и функцию, отделение процента от предпринимательского дохода. В сельском хозяйстве могут быть два вида монополий на землю: как объект собственности и как объект хозяйствования. Такая же ситуация в промышленности и других нетрадиционно рентных отраслях Л. Любимовым не воспринимается. Чем обладают акционеры корпорации, имеющие контрольный пакет акций? Монополией собственности на предприятие. Что характеризует предпринимателя в его отношении к используемому им капиталу? Другой момент заключается в то, что Л. Любимов не понимает различие рынка совершенной и несовершенной конкуренции. Стоимость и цена производства формируется не рынке совершенной конкуренции в условиях отсутствия монополии, способной перехватить избыточную прибыль. Если при тех же стоимостных затратах появляется такой избыток, то он становится (если возможно) объектом рентных отношений. "Различие между промышленностью и земледелием состоит лишь в том, - подчеркивал К. Маркс, - что в промышленности сверхприбыли попадают в карман самого капиталиста, тогда как в земледелии они попадают в карман земельного собственника; далее, в том, что в промышленности они отличаются текучестью, не приобретают устойчивости, загребаются то одним, то другим капиталистом и постоянно вновь исчезают, тогда как в земледелии они фиксируются благодаря своей устойчивой (по крайней мере, на более или менее продолжительное время) природной основе..." [5].

В рамках стоимостного рынка капитал в ходе своего кругооборота переходит из денежной формы в производительную и становится действительным капиталом, наполняется конкретным научно-техническим содержанием. Монополизация новейших технологий составляет современную "ткань" рентной экономики. Поэтому падение эффективности вложений на маржинальной кривой можно рассматривать в аспекте неспособности определенных производителей использовать современные достижения научно-технического прогресса для развития своего производства. Принцип альтерна-

тивных издержек производства при переходе от ведущего природного рентного фактора (например, наличия разных земель по их плодородию) к другому "капиталу - и - труду" при наличии одинаковых по качеству земельных ресурсов при прочих равных условиях означает замену природной ренты дифференциальной технологической рентой. Понятие дифференциальной технологической ренты является второй составной частью рентных отношений. Возникновение ее связано практически со всеми сферами экономики. Она существует рядом с дифференциальной природной рентой, и поэтому требуется ряд пояснений.

Современное мировое хозяйство является результатом совместного развития науки и экономики, обществу все более и более необходима информация об изменениях в природных, экономических, социальных и других процессах, разработка новых научных знаний; внедрение новейших видов техники и технологий становится непреложным условием научно-технического прогресса. "Технология, - как отмечает Дж. К. Гэлбрейт, - т.е. развитие и применение научных или систематизированных знаний к практическим задачам, является центральной характеристикой современного развития" [3]. Разработка новейшей техники и технологий (в более широком смысле) все более становится капиталоемким процессом, требующим использования рабочей силы высокого уровня квалификации. Инновации, технологические изменения оказывают глобальное влияние на экономическое развитие, не только порождая общие колебания воспроизводственного цикла, но и, что не менее важно, обусловливая дифференциацию производителей в отраслях и сферах экономики. Конкурентная борьба за получение избыточной прибыли за счет внедрения достижений науки и техники в производство становится важнейшим мотивом для деятельности современных предприятий. Современная мегаэкономика предполагает существенные затраты национальных государств, транснациональных корпораций, международных институтов на осуществление научных изысканий. С развитием мировой экономики в столетии при всей "убыточности" вложений в науку можно утверждать, что конечные результаты внедрения ее достижений в производство грандиозны - созданы новые отрасли экономики, за счет которых изменился облик всего мирового хозяйства, повысился уровень и качество жизни широких слоев населения, прежде всего в технологически развитых странах. Прикладная наука все более становится объектом приложения частного капитала, конкуренции и монополизации со стороны корпораций. Для осуществления в области развития новейших технологий, разработки новой техники важно организационно-техническое обеспечение самих научных исследований, что сделало науку звеном в частном разделении, произошло отделение научного работника от технологической базы исследовательских работ; результат научной деятельности в данном случае становится собственностью корпораций, возникают специализированные компании, осуществляющие инвестиции в научные разработки, продающие затем патенты на их использование и т.д. Но при этом в целом для научно-технических результатов будет характерен разрыв между размером вложений капитала и экономическим эффектом по сравнению с эффективностью обычных инвестиций в условиях свободной конкуренции, т.е. собственники научно-технической разработки получают монопольное право использования ее и получения той части прибыли, которая достается им бесплатно. Продажа научно-технических патентов осуществляется в зависимости не от вложений капитала в научные исследования (плюс некоторая нормальная прибыль), а в связи с возможностью получения при использовании данного научно-технического результата избыточной прибыли. Иначе, цена научно-технического патента определяется спросом и предложением, выступая как капитализированная избыточная прибыль. Причем если собственники патента возвращают свои вложения в течение обычного срока окупаемости капитала, то дальнейшие продажи патента становятся бесплатной рентой. Такая рента является разностной, т.е. дифференциальной, и мы ее можем определить как дифференциальную технологическую ренту. Различия в финансовых возможностях предприятий позволяют крупным корпорациям осуществлять научно-технические разработки высокой степени экономической эффективности и становиться крупными собственниками как приобретенных, так и своих научных достижений. Это ведет к возникновению дифференциальной технологической ренты, как результата (после срока окупаемости вложений) бесплатного использования научно-технического потенциала. Появлению дифференциальной технологической ренты (ДТР) предшествуют конкурентная борьба на рынке научно-технических работ, патентном рынке и, соответственно, образование монополии на информационный продукт, прежде всего со стороны крупных корпораций, а затем собственное использование или передача в пользование при конкретных условиях, которые не могут в принципе нарушить монополию частной собственности на данную интеллектуальную собственность. Институциональные формы современной мировой экономики в основном уже завершили создание механизма защиты прав собствен-

ников научно-технической продукции. Научно-техническая мысль долгое время не имела широкого применения в производстве, и только с возникновение капитализма она начала получать достойную рыночную оценку. Но в эпоху свободной конкуренции существует практически равный доступ предпринимателей к научно-техническим достижениям. Отдельный индивидуальный капитал не способен монополизировать на правах собственности научные открытия. Кроме того, большая их часть осуществляется за счет государства в крупнейших университетах мира. В процессе становления монополий ситуация существенно изменяется. Концентрация производства, образование монополий привело к монополизации прикладных исследований и, соответственно, к образованию избыточной монопольной прибыли, которая по своей сути является дифференциальной технологической рентой. В аспекте ее исследования можно говорить о двух тенденциях в научно-техническом прогрессе в условиях монополистического развития капитализма. Дифференциальную технологическую ренту можно определить (как и природную дифференциальную ренту) в виде избытка рыночной стоимости (рыночной цены) над действительной ценой соответствующего продукта. По форме она выступает как определенная избыточная прибыль, но по сути это ложная социальная стоимость. В условиях приоритетной значимости научно-технического прогресса в развитии экономики начиная с последней трети XIX столетия маржинализм становится основной концептуальной линией в становлении экономической науки в индустриально-развитых странах. С появлением технологической ренты в самых различных вариантах (например, рента на рабочую силу) функционирование всех факторов производства - природных ресурсов, "капитала - и - рабочей силы" - предполагает возможность проявления их как рентных ресурсов. Несомненно, дифференциальная технологическая рента начала зарождаться еще на заре капитализма. Нам представляется, это породило среди ученых идею осмыслить формирование цены в общем виде - как основы предельно высоких затратам, именно на этой волне появляются экономико-математические принципы маржинального анализа рыночных цен у Иоганна фон Тюнена, Антуана Огюстена Курно (1801-1877), Германа Госсена (1810-1958), затем системное изложение основ маржинализма в работах Альфреда Маршалла (1842-1924). Заслугой А. Маршалла в истории развития экономической теории является то, что он смог развить идею о реальности синтеза теории предельной полезности

К. Менгера (1840-1021), Фридриха фон Визера (1851-1926) и Ойгена фон Бем-Баверка (1851-1914) с теориями факторов производства классической политэкономии и предельной производительности Джона Кларка (1847-1938), а по сути, синтезировал классическое предложение и маржинальный спрос, определил точку равновесия с позиции установления рыночной цены блага.

В современном аспекте исследования пересечение в точке равновесия (М) кривой спроса с классической кривой образования средней стоимости (цены продукта) и графиком предложения (рентная кривая) дает нам возможность понять образование ренты, границы конкурентной и монопольной экономики, состояние общего равновесия рынков свободной конкуренции и монополии в краткосрочном и долгосрочном периодах. Важно здесь изначальное точное определение самого понятия "рентные ресурсы". Первоначально понятие "рентные ресурсы" связывали с понятием природных ресурсов. По поводу последних солидные оксфордские словари дают общие определения: природные ресурсы - "факторы производства, представленные природой" [2], "производственный фактор, который, чтобы стать производительным, обычно должен соединиться с трудом и капиталом" [6]. Другое определение: "природные ресурсы - бесплатные материальные явления природы, доступные для использования человеком" [6] - слишком абстрактно. Очевидно, что эти определения или не подходят к понятию рентного ресурса, или требуют существенных уточнений. Во-первых, признание образования дифференциальной технологической ренты означает, что в общем случае связывать понятие природной (дифференциальной) ренты можно с природным фактором. Во-вторых, бесплатность рентных ресурсов не является абсолютным условием их функционирования даже как природных факторов производства. Определенные вложения "капитала - и - труда" являются всегда обязательным условием, и собственно бесплатность природного фактора начинается тогда, когда "капитал - и - труд" обеспечивает себе реализацию выручки, равной издержкам производства и некоторой нормальной прибыли. То же самое происходит и при возникновении дифференциальной технологической ренты, только после возмещения затрат "капитала - и - труда" дальнейшая эксплуатация научно-технических разработок приобретает бесплатность для их собственника. В этом смысле экономическую ренту можно называть, согласно "словарю Коллинза", любым излишком фактора [6].

Избыточная прибыль в общем случае приобретает характер разностной фиксированной ренты за пределами рынка свободной конкуренции. Избыточная прибыль, возникая на конкурентном рын-

ке, является нефиксированной, и ее объем в каждый данный момент равен абсолютной величине убытков, но при этом границы отклонений от средней нормы прибыли на конкурентном рынке достаточно минимальны. В практической жизни также можно проследить различие конкурентных и монопольных рынков, сопоставляя развитие ситуации на мировых кредитных и валютных рынках с положением на рынке ценных бумаг. Проявление избыточной прибыли в размере дивидендов корпораций, изменение курса их акций дают интересную иллюстрацию движения дифференциальной технологической ренты. При этом необходимо понимать, что рынку ценных бумаг присущи искусственные спекулятивные всплески цен и доходности тех или иных ценных бумаг. Однако по средней оценке положения ожидание роста эффективности действительного капитала отражается на курсе акций. Дифференциальная технологическая рента достаточно подвижна, что не меняет ее сущности как ложной социальной стоимости .

Естественным базисом такого контроля монополий над рынком является монополизация новейших технологий. Добавочная прибыль может реализовываться в пользу акционеров и в тех отраслях, где нет крупных монопольных объединений, так как состояние рынка, инвестиций делают нецелесообразным развертывание нового производства. Это означает консервацию распределения прибыли и возможность ее перехвата акционерами на основе монополии собственности на вложенный капитал. Конечно, добавочная прибыль в обрабатывающей промышленности и рента в сельском хозяйстве отличаются, но тем, что в традиционных рентных отраслях добавочные прибыли изменяются консервативно, в других отраслях экономики - это более подвижные элементы. Определение природных и технологических рентных доходов как особых форм дифференциальной ренты непосредственно связано с образованием цены рыночного равновесия, при котором бы достигалось равенство спроса как со стоимостным, так и с маржинальным предложением. Это равновесие обеспечивает образование не только природной и технологической дифференциальной ренты, но и так называемой ренты потребителя, определение которой вошло в экономическую науку с развитием теории предельной полезности. Закрепление ее как фиксированной ренты может быть различно во времени. Даже в природных отраслях дифференциальная рента меняется в ту или иную сторону. Различие по сравнению с рынком свободной конкуренции заключается в том, что всякие изменения доходности там ведут к изменениям параметра рынка без ограничений. При монопольном рынке сама дифференциальная рента, точнее, возможность ее присвоения собственником рентного ресурса, становится условием любых изменений здесь как в краткосрочном, так и в долгосрочном периоде.

При всем разнообразии типов и форм монополий можно подчеркнуть, что в значительной степени различия между рынком свободной конкуренции, или стоимостным рынком и монопольным. т.е. рентным, рынком можно увидеть на практике, сопоставляя тенденции изменения средней ставки доходности операций на кредитном рынке (или показателя, наиболее связанного с этой ставкой) и нормой доходности фондового рынка. Для анализа такой зависимости наиболее интересно взять материалы по состоянию финансового рынка США, в частности, соотношение с 1965 по 2006 г. между фондовыми индексами и изменениями на рынке долгосрочных облигаций казначейства (см. рис. 4.4).

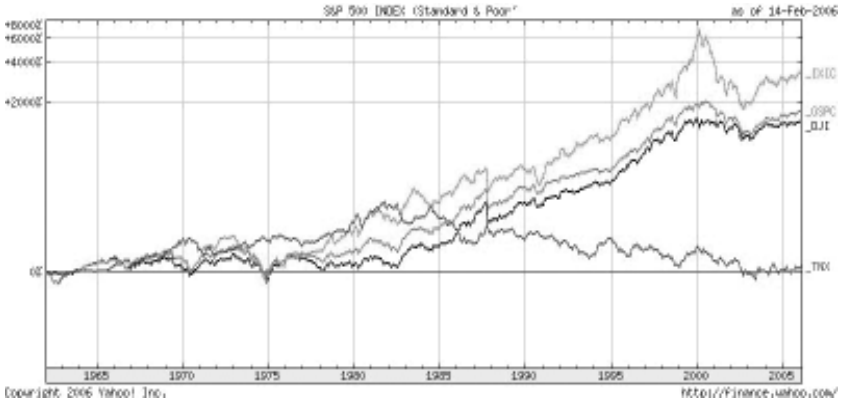

Рис. 4.4. Изменение фондовых индексов и процентных ставок по бумагам Казначейства США

Разрыв между биржевыми фондовыми индексами и графиком доходности казначейских обязательств показывает практический аспект того факта, что доходность облигаций в длительном време-

ни, отражая ставки процента по депозитам и кредитам, не меняется, но при этом разрыв между стоимостным и маржинальным рынками увеличивается. Этот разрыв показывает тенденцию в образовании дифференциальной ренты в целом - природной и технологической. Для России с переходом к свободной рыночной экономике исследование таких зависимостей существенно затруднено в силу достаточно высокого показателя инфляции.

Литература.
1.Блауг М. Указ. соч. С. 264.
2.Блэйк Д. Экономикс. М., 2000.
3.Гэлбрейт Дж. К. Экономические теории и цели общества. М., 1976.
4.Любимов Л. Учение о ренте. М.; Л., 1927.
5.Маркс К. Капитал. Теории прибавочной стоимости (IV том "Капитала") // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 26. Ч. 2.
6.Словарь современной экономической теории Макмиллана. М., 1997.

КОЗЛОВ Д.В.

СРАВНЕНИЕ ВОДНЫХ КОДЕКСОВ 1995 И 2006 ГОДОВ

В 2006 году после нескольких лет споров и подготовки был принят новый Водный Кодекс Российской Федерации, который вступает в силу 1 января 2007 года [2]. Он призван заменить прежний Водный Кодекс РФ [3], принятый в 1995 году и действовавший на протяжении последних одиннадцати лет. Водный Кодекс 2006 года более чем в два раза меньше Водного Кодекса 1995 года (69 статей против 148) и имеет целый ряд особенностей, отличающих его от старого кодекса, которые носят как положительный, так и отрицательный характер.

Отличия между новым и старым Водными кодексами видны уже в ст. 1 ВК 2006 года, в которой отсутствует целый ряд терминов и определений, ранее содержавшихся в ст. 1 ВК РФ 1995 года. В частности отсутствуют легальные определения воды, поверхностных и подземных вод, поверхностного водоема, а также обособленного водного объекта (замкнутого водоема). Однако при этом данные термины или их синонимы активно используются в новом ВК 2006 года, в связи, с чем отсутствие легальных определений должно вызвать существенные трудности в будущей правоприменительной практике.

Важное значение, которое является стержневым в ВК 2006 года, имеют определения водного режима и водного объекта. Если определение водного режима не изменилось (водный режим - изменение во времени уровня, расхода и объема воды в водном объекте [2, 3]), то понимание водного объекта претерпело существенные изменения.

В ст. 1 ВК 1995 года под водным объектом понимается сосредоточение вод на поверхности суши в формах ее рельефа либо в недрах, имеющее границы, объем и черты водного режима. Статья 1 ВК РФ 2006 года рассматривает водный объект как природный или искусственный водоем, водоток либо иной объект, постоянное или временное сосредоточение вод в котором имеет характерные формы и признаки водного режима.

Сопоставление двух определений позволяет увидеть, что если ранее упор делался на границы, объем и черты водного режима, то теперь речь идет о характерных формах и признаках водного режима. При этом, что подразумевается под характерными формами и признаками водного режима законодатель не поясняет, что делает новое определение водного объекта гораздо более расплывчатым и непонятным.

Другой неудачной формулировкой законодателя, содержащейся в определении, следует считать отнесение к водному объекту как постоянного, так и временного сосредоточения вод. Однако в последнем случае к водным объектам можно отнести и обыкновенную лужу. Ранее действовавшее законодательство не рассматривало временное сосредоточение вод как водный объект, не делая исключений для ериков или пересыхающих озер (пересыхающие ерики, которые заполняются водой только в период паводка, а после спада воды снова пересыхают, не являются самостоятельным водным объектом; поскольку все же в период паводка данные ерики связаны (гидравлически) с другими реками

(Обозрение. Судебные новости № 1 2000).

Непонятным является и отсутствие в определении водных объектов упоминания о недрах как о возможном месторасположении водных объектов, хотя в дальнейшем в ст. 5 ВК 2006 года идет речь о подземных водных объектах. Поскольку, несмотря на то, что законодатель относит все вопросы регулирования этих объектов в ведение законодательства о недрах (которое тоже, по всей видимости, будет существенно обновлено), это не исключает их из числа водных объектов.

Правда в определении водных объектов есть и изменения к лучшему по сравнению с ВК 1995 года - теперь водный объект может быть как природного, так и искусственного характера; подобное положение не было четко прописано в старом ВК РФ. Однако данное улучшение является незначительным по сравнению с теми неудачными изменениями, которые законодатель внес в определение водного объекта в ВК РФ 2006 года.

В Водном Кодексе 2006 года закрепляется презумпция федеральной собственности на водные объекты, что является продолжением тенденции, выраженной в изменениях, внесенных в ВК 1995 года Федеральным законом от 22.08.2004 № 122-ФЗ [8]. Первоначальная редакция ВК 1995 года проводила презумпцию государственной собственности на водные объекты, но впоследствии нормы о собственности субъектов РФ были исключены из ВК 1995 года [12].

В то же время из старого ВК в новый перекочевало правило, что обособленные водные объекты (замкнутые водоемы) могут находиться в любой форме собственности. Правда в ВК 2006 года вместо термина "замкнутый водоем" употребляются термины "пруд и обводнённый карьер", но из смысла ст. 8 ВК 2006 года видно, что речь идет об одном и том же водном объекте (несмотря на то, что легальное определение пруда и обводнённого карьера отсутствуют в ВК 2006 года).

При этом законодатель разрешил проблему, вызывавшую долгие и порой ожесточенные споры, - о возможности отчуждения обособленного водного объекта независимо (в отрыве) от земельного участка, в пределах которого данный водный объект находится. ВК 1995 года не запрещал подобное отчуждение, новый Водный Кодекс этого не допускает. Согласно п. 4 .ст. 8 ВК 2006 года не допускается отчуждение таких водных объектов без отчуждения земельных участков, в границах которых они расположены. Данные земельные участки разделу не подлежат, если в результате такого раздела требуется раздел пруда, обводненного карьера.

Положение, рассматривающее земельный участок и расположенный в его границах пруд или обводнённый карьер, как единое и неразрывное целое следует признать удачной новеллой законодателя. Земельный участок вместе с прудом или обводнённым карьером можно рассматривать как сложную вещь, поскольку предполагается их использование по общему назначению. Признать водный объект принадлежностью земельного участка вряд ли представляется возможным, поскольку далеко не всегда водный объект будет предназначаться для обслуживания земельного участка, вполне возможны и обратные примеры.

Однако, разрешив одну проблему, законодатель породил другую, не указав предельную площадь пруда или обводнённого карьера, который может находиться в частной, муниципальной собственности или собственности субъектов РФ. Отсутствие легального определения пруда и обводнённого карьера (как и поверхностного водного объекта в целом) только усугубляет ситуацию. Как следствие, в многочисленных комментариях и статьях высказываются опасения, что при такой неопределённости любой замкнутый водоем (озеро, болото) независимо от своей площади может быть признано прудом или обводнённым карьером и передано в частную собственность. Новый собственник при этом вправе использовать водный объект в своих узкоэгоистичных целях, не слишком считаясь с интересами других, поскольку ВК 2006 года не запрещает ему подобные действия [1].

Еще одним серьезным изменением, связанным с водными объектами, является исключение из числа видов водных объектов территориального моря Российской Федерации и внутренних морских вод (сравнение ст. 8 ВК 1995 года и ст. 5 ВК 2006 года). Последние законодатель, по всей видимости, рассматривает теперь как разновидность поверхностных водных объектов [2], но не слишком четкая формулировка не позволяет сделать полностью однозначных выводов.

Внутренние морские воды - воды, расположенные в сторону берега от исходных линий, от которых отмеряется ширина территориального моря Российской Федерации. Они являются составной частью территории РФ и к ним относятся:

- порты Российской Федерации, ограниченные линией, проходящей через наиболее удаленные в сторону моря точки гидротехнических и других постоянных сооружений портов;

- заливы, бухты, губы и лиманы, берега которых полностью принадлежат Российской Федерации,

до прямой линии, проведенной от берега к берегу в месте наибольшего отлива, где со стороны моря впервые образуется один или несколько проходов, если ширина каждого из них не превышает 24 морские мили;

- заливы, бухты, губы и лиманы, моря и проливы с шириной входа в них более чем 24 морские мили, которые исторически принадлежат Российской Федерации, перечень которых устанавливается Правительством Российской Федерации и публикуется в "Извещениях мореплавателям" [3; 9].

Согласно ВК 2006 года к числу поверхностных водных объектов, в том числе, относятся моря или их отдельные части (проливы, заливы, в том числе бухты, лиманы и другие). Ясно, что речь в данном случае идет о внутренних морских водах, но непонятно все виды внутренних морских вод, указанные в ст.1 ФЗ "О внутренних морских водах, территориальном море и прилежащей зоне Российской Федерации" охватываются подп. 1 п. 2 ст. 5 ВК 2006 года или нет. Отсутствие в ВК 2006 года ссылки на ФЗ от 31.07.1998 № 155-ФЗ только усугубляет ситуацию, хотя само по себе включение внутренних морских вод в состав поверхностных водных объектов особых возражений не вызывает (как отмечалось ранее, внутренние морские воды являются составной части территории РФ (под которой понимается суша). А под поверхностным водным объектом, согласно ст. 9 ВК 1995 года, понимается сосредоточение вод на поверхности суши. (Определение поверхностного водного объекта в ВК 2006 года отсутствует).

Территориальное море - примыкающий к сухопутной территории или к внутренним морским водам морской пояс шириной 12 морских миль, отмеряемых от линии наибольшего отлива вдоль берега или границы внутренних морских вод [9].

В соответствии с ВК РФ 1995 года территориальное море (территориальное море Российской Федерации - примыкающий к сухопутной территории или к внутренним морским водам морской пояс шириной 12 морских миль, отмеряемый, как правило, от линии наибольшего отлива [9]) является одним из видов водных объектов и находится в исключительной федеральной собственности (ст. 36 ВК 1995 года). Однако, согласно п.2 ст. 4 ФЗ "О внутренних морских водах, территориальном море и прилежащей зоне РФ" на территориальное море, воздушное пространство над ним, а также на дно территориального моря и его недра распространяется суверенитет Российской Федерации с признанием права мирного прохода иностранных судов через территориальное море. Понятие собственности в отношении территориального моря в этом законе нигде не упоминается, что позволяет предположить, что правовой режим территориального моря сходен с правовыми режимами континентального шельфа [10] и исключительной экономической зоны РФ [11] и право водопользования в территориальном море вытекает из публично-правовой категории государственного суверенитета. В связи с этим исключение территориального моря из числа водных объектов в ВК 2006 года является правильным шагом законодателя.

В отношении прилежащей зоны (прилежащая зона Российской Федерации - морской пояс, который расположен за пределами территориального моря, прилегает к нему и внешняя граница которого находится на расстоянии 24 морских миль, отмеряемых от исходных линий, от которых отмеряется ширина территориального моря [9]) подобного отметить нельзя, поскольку суверенитет Российской Федерации на нее не распространяется. Права РФ в отношении прилежащей зоны не затрагивают прав РФ в отношении континентального шельфа и исключительной экономической зоны РФ [9]. Сама прилежащая зона не относилась и не относится к числу водных объектов по отечественному законодательству и водопользование в её пределах российским правом не регулируется.

Одним из главных нововведений ВК 2006 года является предоставление водных объектов в пользование на основании договора или решения вместо лицензии на водопользование. Данное обстоятельство расценивается многими авторами как значительное увеличение гражданско-правового регулирования, однако, анализ положений нового Водного Кодекса не позволяет сделать таких однозначных выводов.

В соответствии с п. 1 ст. 11 ВК 2006 года предусмотрено только три случая, когда договор является основанием для возникновения права водопользования:

1) забора (изъятия) водных ресурсов из поверхностных водных объектов;

2) использования акватории водных объектов, в том числе для рекреационных целей;

3) использования водных объектов без забора (изъятия) водных ресурсов для целей производства электрической энергии.

В то же время п. 2 ст. 11 ВК 2006 года предусматривает одиннадцать случаев (в том числе разведку и добычу полезных ископаемых), когда основанием возникновения права пользования водны-

ми объектами выступают решения соответствующих органов государственной власти и местного самоуправления. Подобное решение является административно-правовым актом, для его выдачи необходимо заявление заинтересованного лица с обоснованием цели, вида и срока водопользования. Подробно порядок подготовки и принятия такого решения будет прописан в подзаконном акте, утверждённом Правительством РФ (п. 6. ст. 23 ВК 2006 года), и ещё неизвестно насколько он будет отличаться от существующих Правил выдачи лицензии [6]. Таким образом, в большинстве случаев основанием возникновения права водопользования по-прежнему является административно-правовой акт, хотя теперь это не лицензия, а решение.

Правда, п. 3 ст. 11 ВК 2006 года предусматривает семнадцать случаев, когда при использовании водного объекта не требуется получения решения или заключения договора; но большинство из этих примеров лежат вне области применения гражданского права за исключением рыболовства, охоты, разведки и добычи полезных ископаемых на болотах (но это не распространяется на болота, отнесенные к водно-болотным угодьям, а также на болота, расположенные в поймах рек) [2].

В соответствии со ст. 12 ВК 2006 года, по договору водопользования одна сторона - исполнительный орган государственной власти или орган местного самоуправления обязуется предоставить другой стороне - водопользователю водный объект или его часть в пользование за плату.

Договор водопользования признается заключенным с момента его государственной регистрации в государственном водном реестре. Содержание договора водопользования составляют сведения, которые ранее включались в лицензию на водопользование и договор пользования водным объектом [2; 3]. Максимальный срок действия договора составляет 20 лет против 25 лет при долгосрочном пользовании и 3 года при краткосрочном пользовании, как было предусмотрено в ВК 1995 года.

В ВК 2006 года неоднократно подчеркивается, что договор регулируется гражданским законодательством с применением субсидиарно к нормам ВК положений ГК РФ об аренде [2]. В частности заключение, изменение, расторжение договора водопользования, а также определение ответственности сторон осуществляется в соответствии с гражданским законодательством. Исключение составляют только случаи использования акватории водного объекта, в том числе и для рекреационных целей, при котором договор водопользования заключается по результатам аукциона (порядок проведения такого аукциона должен быть утвержден Правительством РФ [2]).

Привлечение гражданско-правовых норм для регулирования договора водопользования следует признать положительным моментом, но, как и в случае с нормами о прудах и обводнённых карьерах законодатель, по-видимому, не проанализировал ситуацию до конца.

В статьях, посвященных новому Водному Кодексу, неоднократно отмечается, что согласно ст. 624 ГК РФ арендованное имущество может быть выкуплено арендатором, если положение о выкупе предусмотрено в договоре аренды или дополнительном соглашении сторон. Законом могут быть установлены случаи, когда выкуп арендованного имущества не допускается, однако ВК 2006 года подобного запрета не содержит, поэтому институт выкупа арендованного имущества может быть использован как инструмент перехода прав собственности от одного лица к другому.

Положение, допускающее многообразие форм собственности только в отношении прудов и обводнённых карьеров не может спасти ситуацию, поскольку ввиду отсутствия легального определения пруда и обводнённого карьера достаточно проблематично определить какие водные объекты являются таковыми, а какие - нет.

Добавляют неразберихи положения нового Водного Кодекса, определяющие сферу действия водных и имущественных отношений и, следовательно, область применения гражданского права.

Согласно ст. 5 ВК 1995 года водные отношения - это отношения в области использования и охраны водных объектов. Имущественные отношения, возникающие при использовании и охране водных объектов, регулируются гражданским законодательством, если иное не предусмотрено ВК 1995 года.

Определение водных отношений, данное в п. 2 ст. 2 ВК 2006 года совпадает с аналогичным определением в ВК 1995 года. В то же время, согласно ст. 4 ВК 2006 года гражданское законодательство распространяется на имущественные отношения, связанные с оборотом водных объектов.

Буквальное толкование ст. 4 ВК 2006 года наводит на мысль, что гражданское законодательство распространяется только на оборот водных объектов, то есть на переход водных объектов от одного лица к другому. Получается, что область применения гражданского законодательства согласно новому ВК 2006 года меньше, нежели область действия гражданского законодательства ВК 1995 года, поскольку не распространяется на иные отношения, связанные с использованием и охраной водных

объектов. В этой связи вряд ли представляется возможным говорить о серьёзном расширении сферы действия гражданского права в отношении водных объектов (поскольку расширение ареала гражданского права и гражданского законодательства находится в прямой зависимости друг от друга).

Переход права собственности на пруды и обводнённые карьеры - это переход права собственности на земельные участки, в границах которых данные пруды и карьеры находятся. Степень оборотоспособности земельных участков с прудами и карьерами зависит от цели использования данных земельных участков, в зависимости от которой земельные участки могут быть как полностью оборотоспособными, ограничено оборотоспособными, так и изъятыми из оборота [5; 7]. В частности, ограничено оборотоспособными являются находящиеся в государственной или муниципальной собственности земельные участки, в пределах которых расположены водные объекты, тоже находящиеся в государственной или муниципальной собственности [5].

Водные объекты, предоставленные в пользование по договору водопользования, могут переходить от одного лица к другому с согласия исполнительного органа государственной власти или органа местного самоуправления (другой стороны по соответствующему договору) [2].

Ранее, согласно ст.ст. 47 и 52 ВК 1995 года права пользования водными объектами переходили от одного лица к другому только в случаях, если указанные лица осуществляли водопользование для собственных нужд и цели использования водных объектов при переходе указанных прав не менялись, причем переход права водопользования оформлялся распорядительной лицензией.

На первый взгляд, положения ст. 19 ВК 2006 года носят более ярко выраженный гражданско-правовой характер, нежели положения статей 47 и 52 ВК 1995 года. Однако отсутствие в кодексе 2006 года критериев, определяющих, когда возможен переход права водопользования, а когда нет, ставит возможность такого перехода в зависимость от органа государственной власти или органа местного самоуправления (собственника водного объекта), а точнее в зависимость от воли конкретного должностного лица в этих органах. В условиях нашей страны это будет неизбежно провоцировать взяточничество и может привести к чиновничьему произволу.

Не слишком удачным представляется и исключение обязанности не менять цели использования водных объектов при переходе прав на них. Получается новый водопользователь вправе, например, использовать водный объект не для питьевого водоснабжения, а для производства электрической энергии (разумеется, поменять цели водопользования можно, если право водопользования в обоих случаях возникает на основании договора, если для использования водного объекта в новых целях необходимо получения решения государственного органа, то переход права водопользования невозможен).

В случаях получения водного объекта на основании решения соответствующего органа исполнительной власти или местного самоуправления (собственников водных объектов) переход права водопользования не допускается, поэтому гражданское право на эти случаи не распространяется.

Основания прекращения права пользования водными объектами в новом ВК не отличаются от оснований прекращения права водопользования в старом ВК.

Последней важной новеллой ВК 2006 года, о которой следует упомянуть в русле данной диссертации, является отнесение фактически всех вопросов, связанных с подземными водными объектами, к области регулирования законодательства о недрах. Согласно ВК 2006 года, границы подземных водных объектов, формы собственности на них, возникновение, изменение и прекращение права пользования определяются законодательством о недрах [2]. Сбор и хранение документированных сведений о подземных водных объектах, порядок их использования для целей питьевого и хозяйственно-бытового водоснабжения, а также для разведки и добычи полезных ископаемых (частично разведка и добыча полезных ископаемых осуществляется в соответствии с водным законодательством. По общему правилу для разведки и добычи полезных ископаемых требуется решение о предоставлении водного объекта в пользование, за исключением проведения работ на болотах [2]). также осуществляется в соответствии с законодательством о недрах [2].

Однако в законе Российской Федерации "О недрах" от 21.02.1992 № 2395-1, несмотря на все внесенной изменения, отсутствует даже понятие подземного водного объекта. В то же время в преамбуле закона о недрах говорится, что он регулирует отношения, связанные с использование подземных вод. Скорее всего, законодатель, говоря о "подземных водах" в законе о недрах и о "подземных водных объектах" в ВК 2006 года, имел ввиду один и тот же объект гражданских прав (Речь идет о невнимательности или неряшливости законодателя, что, к сожалению, сплошь и рядом встречается в российских нормативно-правовых актах).

В этом случае подземные воды следует рассматривать как разновидность недр, которые находятся в государственной собственности [4]. Исключений из этого жесткого правила нет, даже подземные водные объекты, расположенные под земельными участками, принадлежащими на праве собственности субъектам РФ, муниципальным образованиям, физическим и юридическим лицам, являются федеральной собственностью, поскольку право собственности на земельный участок не распространяется на недра (согласно п. 2 ст. 6 ЗК РФ, земельный участок как объект земельных отношений - часть поверхности земли (в том числе почвенный слой), границы которой описаны и удостоверены в установленном порядке. Аналогичная норма содержится и в новой редакции п. 2 ст. 261 ГК РФ. Иначе говоря, земельной участок - это только поверхность земли, недра, расположенные под поверхностью земли не являются частью земельного участка).

Границы подземных водных объектов устанавливаются в виде горного отвода - геометризированного блока недр. Предварительные границы горного отвода устанавливаются при предоставлении лицензии на пользование недрами. После разработки технического проекта, получения на него положительного заключения государственной экспертизы, согласования указанного проекта с органами государственного горного надзора и государственными органами охраны окружающей природной среды документы, определяющие уточненные границы горного отвода (с характерными разрезами, ведомостью координат угловых точек), включаются в лицензию в качестве неотъемлемой составной части [4].

Основанием возникновения права пользования поземными водами является решение федерального органа исполнительной власти, принимаемое после рассмотрения заявки заинтересованного лица. В случае положительного решения претенденту выдается лицензия, выступающая документом, удостоверяющим право ее владельца на пользование участком недр в определенных границах.

Переуступка права пользования подземными водами происходит, в соответствии со ст. 17.1 закона о недрах, при реорганизации юридического лица- обладателя лицензии; учреждении нового юридического лица, к которому переходит все имущество, необходимое для осуществления недропользования; приобретение имущественного комплекса предприятия-банкрота (обладателя лицензии). При переходе права пользования участком недр лицензия на пользование участком недр подлежит переоформлению. В этом случае условия пользования участком недр, установленные прежней лицензией, пересмотру не подлежат.

Основания прекращения права пользования подземными водными объектами, указанные в ст. 20 закона о недрах, в основной массе совпадают с аналогичными основаниями, установленными в отношении поверхностных водных объектов.

Таким образом, правовое регулирование подземных водных объектов отличается от правового регулирования поверхностных водных объектов. Допускается только федеральная собственность; необходимо получение лицензии; возможность перехода права пользования ограничивается несколькими случаями, при этом условия пользования не подлежат пересмотру; максимальный срок пользования - 25 лет.

Подводя итоги, необходимо отметить:

1.в ВК 2006 года отсутствует целый ряд легальных определений тех терминов, которые неоднократно используются в данном Кодексе, в связи, с чем законодатель впоследствии вынужден будет вносить изменения в Водный Кодекс, разъясняя эти термины или раскрывая соответствующие определения в подзаконных актах;

2.определение водного объекта представляется более неудачным, чем в предыдущем Водном Кодексе;

3.жесткое скрепление судьбы пруда и обводнённого карьера с судьбой земельного участка, в границах которого они расположены, - это удачная новелла законодателя, однако отсутствие легального определения пруда и обводнённого карьера, а также указания на их предельную площадь во многом сводят на нет это достоинство;

4.распространение договора водопользования на три случая пользования водными объектами против одиннадцати когда требуется решения органа государственной власти или местного самоуправления, а также сокращение области применения имущественных отношений не позволяют говорить о существенной расширении сферы действия гражданского права; хотя возможно практика применения нового ВК покажет, что удельный вес договоров водопользование будет больше в сравнении с решениями;

5.положение о распространении на договор водопользования норм ГК об аренде открывает воз-

можность для выкупа водных объектов в частную собственность, чего не следует допускать; необходимо внести соответствующие изменения в ВК 2006 года;

6.отсутствие критериев, определяющих, когда возможен переход права водопользования, ставит этот переход в зависимость от воли конкретного должностного лица, что чревато чиновничьим произволом;

7.отнесение практически всех важных вопросов, связанных с подземными водными объектами к ведению законодательства о недрах показывает, что законодатель теперь рассматривает их в первую очередь как участки недр и только во вторую очередь как водные объекты.

Литература.

1.Вестник гражданского движения "Земля России - достояние народа". - июль 2006г. - с. 6-7.

2.Водный Кодекс Российской Федерации от 03.06.2006 № 74-ФЗ // Российская газета 08.06.2006 № 121.

3.Водный Кодекс Российской Федерации от 16.11.1995 № 167-ФЗ // Российская газета 23.11.1995 № 227; 25.11.1995 № 229.

4.Закон Российской Федерации "О недрах" от 21.02.1992 № 2395-1 // Российская газета 15.03.1995 № 52.

5.Земельный Кодекс Российской Федерации от 25.10.2001 № 136-ФЗ // Российская газета 30.10.2001 № 211-212.

6.Правила предоставления в пользование водных объектов, находящихся в государственной собственности, установления и пересмотра лимитов водопользования, выдачи лицензии на водопользование и распорядительной лицензии, утверждённые Постановлением Правительства РФ от 03.04.1997 № 383. // Российская газета № 74 от 15.04.1997.

7.Федеральный закон "Об обороте земель сельскохозяйственного назначения" от 24.07.2002 № 101-ФЗ // Российская газета 27.07.2002 № 137.

8.Федеральный Закон "О внесении изменений в законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу некоторых законодательных актов Российской Федерации в связи с принятием Федеральных законов "О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон "Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации" и "Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации" от 22.08.2004 № 122-ФЗ. // Российская газета 31.08.2004 № 188.

9.Федеральный закон "О внутренних морских водах, территориальном море и прилежащей зоне РФ" от 31.07.1998 № 155-ФЗ // Российская газета № 148-149 06.09.1998.

10.Федеральный закон "о континентальном шельфе Российской Федерации" от 30.11.1995 № 187-ФЗ // Российская газета 07.12.1995 № 237.

11.Федеральный закон "Об исключительной экономической зоне Российской Федерации" от 17.12.1998 № 191-ФЗ // Российская газета 24.12.1998 № 244.

12.Ч. 2 ст. 33, ч.2. ст. 34, ст. 37, ст. 38 ВК РФ 1995 утратили силу (ст. 59 ФЗ от 22.08.2004 № 122-ФЗ).

БАМБЕТОВ А.М.

ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ СОЗДАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРЕДПОСЫЛОК ФОРМИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННОЙ ЭКОНОМИКИ В АПК РЕГИОНА

Задача формирования социально ориентированной экономики требует направления всех процессов развития производства, с учетом экономических и социальных критериев и целей на создание решающих экономических предпосылок для формирования экономики переходного периода. Создание экономических предпосылок касается прежде всего пропорционального планирования, рационального использования материальных и трудовых ресурсов, размещение производительных сил, распределение инвестиций.

Будучи непосредственно направленной на достижение экономических целей деятельность в этом

направлении порождает важные социальные следствия: прогрессивные изменения социального облика рабочих, крестьянства, интеллигенции, положительные изменения в пропорциях социального состава населения.

Следствием развития и совершенствования производства является рост численности и качественного изменения тружеников города и села. Организация малого и среднего предпринимательства не привело еще к созданию в стране среднего класса предпринимателей, процесс этот начался и набирает силу. Рост и упрочение различных социальных групп и слоев населения зависит от их роли в производстве, от его объема и места в рыночном хозяйстве. Выделение из всей системы группы слоев отдельных из них трудно потому, что как промышленность, так и агропромышленное производство еще переживают тяжелые последствия кризисного явления, медленно наступает стабилизация производства. И в этих условиях бывшие в прошлом два класса: рабочий и колхозного крестьянства (ныне рабочие и крестьяне) остаются наиболее многочисленными и основными социальными группами населения в федерации и в ее субъектах. В связи с закрытием многих промышленных и разорением сельскохозяйственных предприятий численность работавших в них сократилась, особенно активная их часть, снизился качественный состав. Увеличение производства ведет к росту численности рабочих и крестьян и наоборот. Сокращение производства приводит к их уменьшению. Ускорение научно-технического прогресса обеспечивает дальнейший научно-технический прогресс общества, глубокие качественные сдвиги в материально - технической базе на основе интенсификации производства, повышения его эффективности. Наряду с восстановлением разрушенного производства нашему обществу нужно опережающее развитие отраслей, определяющих научно технический прогресс, более широкое применение высокоэффективных систем, машин и технологических процессов, обеспечивающих комплексную механизацию и автоматизацию производства, техническое перевооружение его основных отраслей. Реализация экономической стратегии агропромышленного производства Кабардино-Балкарской Республики в перспективе требует восстановления и ремонта имеющейся техники, значительного пополнения и укрепления машинотракторного парка новой сельскохозяйственной техникой. Серьезно сдерживает проведение сельскохозяйственных работ отсутствие отлаженной системы поставок горюче- смазочных материалов в республику, рост цен на них.

При конкретном рассмотрении показателей социально- экономической эффективности необходимо определять 4 отдельных, но диалектически взаимосвязанных между собой показателя: экономическую эффективность; экономический эффект; социальную эффективность; социальный эффект.

Первые два показателя экономической эффективности и экономического эффекта технической оснащенности сельскохозяйственного производства Кабардино-Балкарской Республики рассматриваются показатели социальной эффективности и социального эффекта, оказывающие прямое воздействие на потребителя, определяя специфику отраслей социально-культурной сферы.

При оценке эффективности использования вещественных и личных факторов сельскохозяйственного производства в масштабе исчисляются показатели темпов роста валовой продукции, валового дохода, чистого дохода и прибыли в соизмерении с затратами труда. В конкретном плане они выступают в виде фондоотдачи, окупаемости капиталовложений, производительности труда, се-бестоимости и рентабельности.

Социальная эффективность представляет собой улучшение всего комплекса жизнедеятельности людей, т.е. такую экономию труда, которая признана всестороннему развитию человеческой личности. Социальный эффект предполагает создание условий при которых способности человека могут получить наибольшее эффективное выражение.

Какими показателями можно выразить социальную эффективность, социальный эффект? В производственном процессе ими являются показатели улучшения условий труда (снижение уровня шума, запыленности, ликвидация их, соприкосновение человека с неблагоприятными погодными и климатическими условиями работы, сокращение рабочего дня и т.д.).

В качестве показателей социальной эффективности труда механизаторов должны быть рост оплаты труда, уровень его индустриализации, дисциплины, степень развития инициативы, творческого отношения к труду.

Глобальным показателем социальной эффективности сельскохозяйствен-ного производства может служить совершенствование образа жизни тружеников предприятий.

Благодаря внедрению прогрессивной техники и технологии, комплексной механизации и автоматизации производства происходит не только облегчение труда работников и улучшение их условий, но и изменение самого его содержания- все большая его интеллектуализация. Отмирают многие

профессии физического труда, коренным образом меняется содержание ряда старых профессий, появляются многие новые профессии и специальности, близкие по содержанию труда и требуемой квалификации к инженерно - технической интеллигенции. В труде рабочих возрастает удельный вес таких операций, как контрольные функции за работой техники, регулирование, настройка и принятие решений - функции умственного труда, близких к функциям инженерно- технических работников.

Социальные последствия рассматриваемых технико-экономических процессов состоят в том, что в результате развития этих отраслей растет производственник нового типа, в работе которого все гармоничнее сочетается физический и умственный труд.

Влияние создания решающих экономических предпосылок на формирование социально ориентированной экономики четко просматривается при оценке ожидаемых результатов реализации целевой программы развития сельского хозяйства Кабардино-Балкарской Республики на период с 2002- по 2006 г.г. В результате реализации Программы валовое производство продукции сельского хозяйства в сопоставимой оценке возрастет в 1,35 раза и составит в 2006 году 22 млрд. 768 млн. руб. (в действующих ценах). Существенно возрастут объемы производства зерна, подсолнечника, картофеля, овощей, плодов, винограда, молока, мяса и яиц.

Объемы собственного производства основных сельскохозяйственных продуктов приблизятся, а по отдельным из них превысят обоснованные медицинские нормы потребления, улучшится качество продуктов питания и поступления их на внутренний рынок. Достижение намеченных объемов производства продукции по отдельным видам позволит выйти на внешний рынок с конкурентоспособной продукцией (семена кукурузы, плоды, овощи).

Экономическая эффективность Программы, которая выйдет на социальное развитие, будет следующей:

1) прибыль сельскохозяйственных товаропроизводителей за период реализации программы составит 300-320 млн.руб. ;

2) налоги, отчисляемые сельскохозяйственными товаропроизводителями в бюджет всех уровней и внебюджетные фонды возрастут за счет увеличения налогооблагаемой базы почти в 2 раза.

Улучшиться сырьевое обеспечение предприятий пищевой и перерабатывающей промышленности. За счет роста производства и создания пунктов заготовки сельскохозяйственной продукции будут решены проблемы со сбытом продукции, произведенной в личных подсобных хозяйствах, увеличены объемы поставок молока, мяса, яиц, плодов и овощей, улучшиться качество заготавливаемого сырья.

В результате реализации программы численность дополнительно созданных рабочих мест составит почти 17 тыс., в том числе в сфере малого предпринимательства- 10 тыс. Одновременно ожидается увеличение уровня заработной платы примерно в 2 раза и сокращение численности незанятого сельского населения, снижения социальной напряженности на селе.

Радикальное использование материальных ресурсов, имеющихся в любой социальной сфере, всегда ведет к ее дальнейшему развитию. Это можно рассмотреть на примере крупной сферы - социально - культурной. Материальные ресурсы социально - культурной сферы включают основные фонды и материальные элементы текущих затрат. Удельный вес материальных текущих затрат невелик. По своей натуральной форме к ним относятся преимущественно топливо, электроэнергия, продукция отраслей народного хозяйства.

Ключевое место в составе материально-технической базы социально-культурного сектора занимают основные фонды. Научно-технический прогресс оказывает воздействие на масштабы, структуру и качество основных фондов. Они изменяются в зависимости от направления развития сферы. Материально- техническая база социально-культурной сферы имеет 4 основные направления развития, которые взаимосвязаны и дополняют друг друга.

Расширение сети учреждений и обеспечение дополнительных работников минимально необходимыми предметными условиями оказания услуг, а дополнительных контингентов потребителей стандартным набором предметов сопутствующего потребления. Сюда же относятся вложения в простое воспроизводство основных фондов. Это первое направление считается основным, главенствующим.

Второе направление связано с созданием дополнительных удобств для потребителей, что положительно влияет на результативность социально-культурного обслуживания: затраты направляются на расширение площадей, приходящихся на одного учащегося, одну больничную койку, а также на улучшение качества и оснащенности зданий, в которых размещаются учреждения, улучшение питания и др.

Третье направление составляют вложения в материальные ресурсы, обеспечивающие улучшение ассортимента социально - культурных услуг: вложения делаются на активное использование технических средств обучения, особенно на базе компьютерных технологий, ведущие к изменению характера учебных занятий.

Четвертое направление включает меры, нацеленные на абсолютное или относительное уменьшение затрат живого труда на основе улучшения материально-технической оснащенности. Это направление в отличие от других дает трудосберегающий эффект, тогда как другие обычно предполагают увеличение потребности в трудовых ресурсах.

Расширение культурной сети и повышение уровня социально-культурного обслуживания достигается в значительной мере путем вложений средств в здания, сооружения и элементы текущих материальных затрат, а изменение ассортимента услуг и экономия живого труда предполагают преимущественный рост активной части непроизводственных основных фондов.

Все указанные направления следует рассматривать не как альтернативные, а как взаимодополняющие. В сфере материального производства и коммунально-бытовом обслуживании технический прогресс обеспечивает, как правило, относительное уменьшение трудозатрат и общей величины расходов на единицу продукции. Для социально-культурной сферы это в целом не характерно. Имеющиеся немногочисленные работы, выполненные на материалах здравоохранения, содержат не вполне согласующиеся между собой, но, во всяком случае весьма умеренные оценки влияния технологических изменений на величину затрат.

Возможности трудосбережения на основе механизации и автоматизации связаны прежде всего с наличием в социально-культурной сфере однородных механических операций и других стандартных видов работ. Однако применение электронной техники позволяет автоматизировать отдельные функции специалистов высокой квалификации. Уже имеется немалый опыт успешного при-менения автоматизированных систем медицинского обслуживания, причем в ряде случаев обеспечивается не только сокращение трудозатрат, но и более высокая адекватность диагностики по сравнению с первичными медицинскими осмотрами.

Когда мы имеем дело с материальным производством, всегда есть возможность прямо ответить на вопрос, что именно произведено на данном предприятии, в цехе или на участке, о количестве и качестве продукции. Процесс труда его результаты в социально - культурной сфере значительно осложняются, т.к. они зачастую трудно уловимы. Оценка социально-культурных услуг с одной стороны осуществляется в основном по фактическим затратам, а с другой- суммируется с оценкой продукции материального производства, например при исчислении общего объема потребления материальных благ и услуг.

Проблема создания экономических предпосылок для формирования со-циально ориентированной экономики выдвигает на повестку дня вопрос определения расхода ресурсов на единицу потребительной стоимости. В начале данной статьи рассмотрены экономическая и социальная эффективность результатов механизации и комплексной механизации сельскохозяйственного производства. В данном случае определяется разграничение экономической и социальной эффективности в результате использования ресурсов.

Применение материальных и финансовых ресурсов в народном образовании, здравоохранении, культуре призвано в итоге служить повышению социальной эффективности их развития. Характеристиками социального эффекта признаются любые показатели развития социально-культурного комплекса, в том, числе обеспеченность населения его предприятиями и учреждениями, объемы потребления услуг и т. д.

Экономический эффект проявляется в обеспечении ресурсной основы достижения социального эффекта. В рассматриваемой сфере экономический эффект может состоять:

1)в прямой экономии ресурсов в той или иной отрасли, звене ы;

2)он находит выражение в дополнительно созданных нематериальных благах, услугах, которые сами выступают в роли своеобразных ресурсов потребления;

3) в ряде случаев он воплощается в абсолютном или относительном снижении расхода ресурсов в сфере материального производства вследствие использования результатов нематериального производства;

4)экономический эффект заключается в росте производства материальных благ под влиянием мероприятий, проводимых в данной сфере.

В первых двух случаях очевиден непосредственный экономический эффект, в двух последних -

косвенный (сопутствующий).

Анализ социальной эффективности предполагает сопоставление ресурсозатрат с конечными результатами потребления материальных и не материальных благ. Так прирост средней продолжительности жизни можно сопоставить с затратами на проведение вызвавших его медицинских мероприятий, но это не решение вопроса.

Рассогласование критериев экономической и социальной эффективности может вызываться также и причинами иного характера. Если хозяйствование осуществляется в условиях товарно-денежной несбалансированности, ведомственного монополизма и диктата производителя, ориентация на рост производительности труда и фондоотдача далеко не всегда совпадают с ориентацией на наиболее полное удовлетворение запросов потребителя и достижения максимального социального эффекта. Но в ситуации, когда хозяйственный механизм обеспечивает реальную и всестороннюю зависимость производителя от потребителя, тенденции экономической и социальной эффективности совпадают.

В социально-культурной сфере необходимо сформировать саморегулирующийся хозяйственный механизм, нацеленный на поддержание и повышение качества и эффективности. Этот механизм должен обеспечить рациональное взаимодействие между производителями и потребителями услуг, государственными и общественными органами, всеми, чьи интересы так или иначе связаны с развитием данной сферы. Роль формализованных оценок в этом механизме не может быть доминирующей, а их недостатки следует восполнить рациональным построением других его элементов.

Созданием рассмотренных экономических предпосылок не исчерпывается система рычагов и мер, посредством которых осуществляется формирование социально ориентированной экономики. Важное значение имеет совершенствование системы распределения, поскольку этот процесс включает сближение уровней жизни разных социальных групп. В обществе имеются существенные социальные различия между людьми, проживающими в городе и деревне.

Социальная политика РФ должна быть направлена на преодоление этих различий, которые сводятся к двум основным группам: различиям социально-экономическим и культурно-бытовым.

Социально-экономические различия между городом и деревней заключаются в том, что уровень производительных сил, степень механизации производства, его энергооснащенность на селе в целом ниже, чем в городских отраслях производства. Поэтому в сельском хозяйстве и в несельскохозяйственных отраслях производства в сельской местности (строительство и др.) больше тяжелого малоквалифицированного труда, чем в промышленном производстве, хуже условия труда. Рабочий день в животноводстве нередко продолжается с раннего утра до позднего вечера (там, где не установлена двухсменная работа).

На довольно продолжительное время сохраняется от прошлого отставание деревни от города и по условиям культурной жизни населения, и по возможностям удовлетворения его материально - бытовых потребностей. Это проявляется в низкой насыщенности сельской местности медицинскими и культурными учреждениями, предприятиями торговли и бытового обслуживания, квалифицированными кадрами учителей, работников культуры медицинского персонала и др. Сельский житель располагает меньшими возможностями для культурного проведения досуга. И свободного времени у него зачастую меньше. Серьезный отпечаток на величину свободного времени и характер его использования, вообще на весь быт сельчанина накладывает наличие личных подсобных хозяйств, ведение которых требует немало времени и сил. Уход за скотом, обеспечение его кормами, очистка помещений от навоза отнимает много времени у сельского жителя, а часть производственного процесса приходится выполнять вручную. Труд в КФХ хозяйствах из-за необеспеченности средствами механизации остается тяжелым, непривлекательным).

Условия труда и жизни, само содержание жизнедеятельности на производстве и в быту значительно различаются у представителей различных слоев сельского населения- у работников акционерных обществ сельскохозяйствен-ных предприятий, малых и средних предпринимателей, фермерских хозяйств и сельской интеллигенции.

Сейчас все населенные пункты КБР соединены между собой хорошей дорожной сетью, асфальтированными дорогами с твердым покрытием, 90 % и более жителей обеспечены газом и электричеством.

Преодоление указанных выше различий является необходимой задачей социальной политики органов исполнительной власти. Главное в решении этой задачи - совершенствование, улучшение условий труда и жизни сельского населения.

Литература

1. Савченко Е. Социально-экономическое развитие агропромышленного комплекса Белгородской области. / АПК: экономика и управление.- М., 2005.-№9.-с.

2. Крыгина А. Социальная защита женщин, работающих в сельской кооперации. / Экономика сельского хозяйства России.- М., 2004.-№4.-с.21.

3. Латышев Н. и др. Социальные проблемы села Центрального Чернозе-мья. / АПК: экономика и управление.- М., 2004.-№8 .-с.17

4. Сергеев П. Определение приоритетов в социально-экономическом развитии села. / Экономика сельского хозяйства России.- М., 2004.-№6.-с.21.

5. Сергачев В. Забота о сельчанах. / Экономика сельского хозяйства России.- М., 2004.№5.-с.29.

ПШИХАЧЕВА Т.М.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО РЫНКА - ВАЖНЫЙ ФАКТОР АНТИДЕПРЕССИВНОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Выявление направлений совершенствования механизма функционирования продовольственного рынка региона предполагает обоснование возможных путей интеграции различных сегментов реализации продукции агропромышленного комплекса в единую систему. Очевидно, что без формирования хорошо отлаженного продовольственного рынка, с типичными для его развитых форм атрибутами, весьма трудно будет решить комплекс сбытовых проблем субъектов агропромышленного производства. Отечественный продовольственный рынок если и сформирован, то он функционирует крайне неустойчиво, отношение его не сбалансированы. В сфере оборота продукции отрасли это выражается, в частности, в том, что имеет место "оторванность" сферы переработки и создания конечного продукта от сельского хозяйства. Если субъекты первой еще как-то справляются с решением набора финансово-экономических и социальных проблем, порожденных переходной ситуацией, то сельскохозяйственные производители это делают с трудом, адаптационные механизмы этой отрасли АПК чрезвычайно слабые, государственное регулирование в его сегодняшних превалирующих формах смягчить остроту сложившегося в сельском хозяйстве положения не в состоянии. Сфера переработки и создания конечного продукта не ориентирована на результативное взаимодействие с сельским хозяйством.

Важнейшей задачей государственного регулирования должно стать содействие формированию сбалансированного и устойчиво функционирующего продовольственного рынка, способного интегрировать сферу реализации. Эта проблема остра и актуальна на региональном уровне и, особенно в регионах, где аграрный сектор занимает существенное место в территориальной экономической системе и играет ключевую роль в решении социальных проблем регионального развития. К числу таких регионов без сомнения относится Карачаево-Черкесская республика. И в этой связи встает необходимость обоснования приоритетных направлений стабилизации продовольственного рынка и решения комплекса сбытовых проблем субъектов агропромышленного производства. На рисунке 6 представлена схема функционирования регионального продовольственного рынка. Очевидно, нельзя будет выстроить результативную систему хозяйственных отношений на региональном рынке, если не будут созданы и реализованы соответствующие механизмы взаимодействия сельского хозяйства и предприятий пищевой и перерабатывающей промышленности региона.

К сожалению, функциональная деятельность этих предприятий не сориентирована на использование сельскохозяйственного сырья местного происхождения. Это происходит, прежде всего, по причине невысокой эффективности региональных производителей сельскохозяйственной продукции. Именно поэтому здесь государственные мероприятия в совместном действии с рыночными механизмами должны быть сконцентрированы на трансформации направлений основных товаропотоков.

Предприятия, создающие конечный продукт, взаимодействующие в рамках реализации сбытового аспекта своей деятельности с потребителями, зависят от состояния платежеспособного спроса. Регулирующие государственные органы, решая проблему стимулирования последнего (а это направление государственного регулирования отрасли признается сейчас в современном отечественном анализе как одно из приоритетных) достигают значимый результат в масштабах региона. Воздействие

импульса дополнительного спроса повышает производственную и инвестиционную активность во всем региональном АПК и, что самое важное, непосредственно в сельском хозяйстве. Именно поэтому сельское хозяйство региона в гораздо большей степени зависит от сферы переработки и пищевой промышленности, чем последние от аграрного производства [1]. Однако в программах регионального развития утверждается обратное , и все это проистекает, как нам представляется, от неправильного понимания существа аграрной политики в рыночной экономике, результативности различных рычагов ее воздействия на финансовую ситуацию в отрасли. Именно поэтому чрезвычайно важно достичь результативного взаимодействия сельскохозяйственных производителей и других сфер регионального АПК.

Области пересечения субъектов рынка (сельскохозяйственные предприятия, предприятия АПК-предприятия сферы создания конечного продукта, импортеры сельскохозяйственной продукции и продовольствия и государство)с продовольственным рынком образуют систему реализации продукции регионального агропромышленного комплекса. При этом мы абстрагируемся от возможности вывоза продукции комплекса за пределы региона. Хотя, безусловно, это важное направление развития экономики региона, и многие крупные предприятия комплекса ориентируются как раз на масштабные российские и международные рынки, все-таки эта задача решаема кардинально после эффективного решения проблемы регионального рынка, состояние которого сейчас неудовлетворительно. И неудовлетворительно оно по многим причинам, основная из них это недооценка значения роли АПК в экономике региона, вместе с соответствующей ей недооценкой его в регулирующем процессе. Поддерживается иллюзия природной убыточности сельскохозяйственного производства и большинства производств сферы переработки и пищевой промышленности. Может быть это и верно, когда отсутствуют должная политическая воля и необходимый экономический рационализм в радикальной реформировании всего комплекса фундаментальных хозяйственных отношений отраслей, в том числе и по поводу земельных ресурсов. Таким образом, основой порок в существующей системе государственного регулирования, вполне может быть устранен на региональном уровне указанной системы. Эта же система, провоцирующая "оторванность" друг от друга важнейших сфер АПК, стимулирующая дальнейший упадок сельского хозяйства, где искусственно поддерживаются известные всем организационно-правовые формы ведения производства, исчерпавшие источники для позитивного развития, привела в своей эволюции к массовому завозу в регион продовольствия [2]. Причем, не столько импортной продукции- эта проблема скорее макроэкономического уровня, сколько отечественной продукции других регионов, где общеэкономические и специфические территориальные условия были отнюдь не благоприятнее, чем в КЧР, но там сбалансирован-ная и продуманная политика регулирующих органов позволила быстрее стабилизировать агропромышленное производство. В этой связи первоочередной задачей государственной политики должны стать рационализация регулирующего процесса, и подавление импортного блока регионального рынка, создание условий для реализации предприятиями эффективной сбытовой политики, в частности, на основе осуществления предложенных нами мероприятий по оптимизации сбытовой деятельности хозяйствующего субъекта и использование в практике управления положений маркетинговой концепции.

В перспективе должны быть выработаны различные взаимодополняющие формы организованного продовольственного рынка: прямые связи сельскохозяйственных производителей со сферой переработки и торговли на основе разного рода контрактов, договоров свободной продажи продукции; оптовые рынки различных типов, товарные биржи, аукционы, ярмарки; кооперативная и фирменная торговля. Целесообразно формировать региональный рынок на стадии осуществления операций с сельскохозяйственной продукцией путем создания структур двух направления. Первое направление - создание ассоциаций по товарному признаку, члены которых крупные производители, имеющие реальную возможность хранения и сбыта продукции на основе использования наиболее выгодной конъюнктуры рыночных цен. Эти ассоциации должны иметь собственную материально-техническую базу хранения и транспортировки, торгово-закупочные структуры. Второе направление предполагает создание по товарному признаку снабженческо-сбытовых кооперативов средних и мелких производителей для организации продажи небольших объемов продукции, а также материально-технического обеспечения членов кооператива. Кооперативы могут выступать коллективными продавцами на товарных биржах, заключать контракты с любыми заготовительными организациями. Они призваны сыграть важную роль в организации регионального рынка. Однако их создание, как субъектов рынка, требует времени и определенных капиталовложений, а следовательно определенной государственной поддержки в рамках пересмотра приоритетов аграрной политики [3].

Управление рынком конкретного товара в значительной мере сводится к решению вопросов о том, когда и где закупить и когда и где продать продукцию интервенционных агентств. Для того, чтобы эта деятельность была эффективной, нужны система интервенционных центров и инфраструктура стабилизационного механизма.

Интервенционные операции невозможны без применения адекватного им ценового механизма. При проведении интервенций сельскохозяйственную продукцию целесообразно закупать по низким ценам. То есть, для сельскохозяйственного производителя они должны стать последним прибежищем из неблагоприятной рыночной конъюнктуры. Это должно означать для Федерального агентства, что если цена в регионе подошла к минимальному уровню, необходимо его вмешательство. Думается, что данный подход, единственно возможный в настоящих условиях, учитывая неразвитость инфраструктуры сбыта и наличие острой необходимости ее формирования. Для избавления рынка от избытка продукции могут быть использованы залоговые отношения. В качестве цен в данном случае выступят кредитные ставки. Товарные интервенции определяют также необходимость расчета верхнего и нижнего уровня колебаний цен [3]. В качестве особой выделяется нами проблема относительной замкнутости региональных продовольственных рынков из-за отсутствия эффективного экономического механизма их функционирования. Принимаемые на местах вынужденные меры по поддержке агропромышленного производства распространяются, главным образом, на ту часть продукции АПК, которая идет на формирование региональных продовольственных фондов. Это не стимулирует усиление товарных потоков из зон с наиболее благоприятными условиями производства в дефицитные, снижает эффект от функционирования единого экономического пространства. Несоответствие экономических механизмов, складывающейся рыночной конъюнктуре и состоянию платежеспособного спроса основной массы населения, слабое развитие рыночной инфраструктуры приводят к необратимым народнохозяйственным потерям, свертыванию агропромышленного производства.

Механизмы стабилизации продовольственного рынка предусматривают, таким образом, формирование условий для замыкания большинства сбытовых связей сельскохозяйственных производителей в рамках региона в целях развития самого аграрного производства и отраслей пищевой промышленности. Механизмы развития предполагают превращение ЕПК в серьезный источник регионального экономического роста. Все эти механизмы не могут функционировать без единой и целостной, сбалансированной и устойчивой системы реализации продукции агропромышленного комплекса. Да и последняя не может быть сформирована без продуманной и последовательной государственной политики, нацеленной на создание динамично развивающегося рынка.

Литература

1. Старцев А. Внутренние цены в агропромышленных формированиях. АПК: экономика и управление.- М., 2004.-№ 8.-с.63.

2. Стукач В., Шумакова О. Рыночная информация и "продуктовые цепочки "./ Экономика сельского хозяйства России.- М., 2005.-№5.-с.30.

4. Такмакова Е. Хозяйства населения Орловщины. / Экономика сельского хозяйства России.- М., 2005.-№4.-с.35.

5. Продовольственный рынок в России в 2004 г. / Экономика сельского хозяйства России.- М., 2005.-№8.-с.

ШОГЕНОВ А.М.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ И ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РЕГИОНОВ ЮФО

На современном этапе социально-экономического развития Российской Федерации одной из важнейших задач является привлечение инвестиций и на их основе - обеспечение устойчивого экономического роста регионов и страны. Формирование инвестиционного потенциала и разработка системы управления воспроизводственным процессом - необходимые условия активной и эффективной социально-экономической деятельности в субъектах РФ.

Возможности социально-экономического развития регионов во многом определяются их инвестиционным климатом, привлекательностью реализуемых и предлагаемых инвестиционных проектов

и программ. Оценка инвестиционных потенциала и рисков субъектов Федерации позволяет выявить факторы, тормозящие развитие региональной экономики, с позиций стабильности политического и экономического положения, предоставления гарантий инвесторам, формирования систем законодательства, кредитования развития и материально-технической базы предприятий, разработок по мониторингу и приоритетным направлениям социально-экономического развития регионов.

Необходимо формирование эффективного воспроизводственного механизма на региональном уровне, обоснование концептуальных подходов к развитию субъектов Федерации и наращиванию соответствующего потенциала, позволяющего обеспечить экономический рост в регионах и социально-экономическое развитие страны в рамках индикативного планирования и прогнозирования.

В рамках общего подхода инвестициями являются все виды финансовых, материальных и других ценностей, вкладываемых инвесторами в объекты предпринимательской и иной деятельности в процессе реализации соответствующих проектов с целью последующего извлечения прибыли и получения иных полезных результатов.

С позиций анализа жизненного цикла инвестиционную деятельность трактуют как формирование, размещение, вложение и возмещение средств, трансформацию инвестиционных отношений. Инвестиционная деятельность начинается с соответствующего проектирования, под которым понимается план или программа вложения капитала с целью последующего получения прибыли, а инвестиционный проект, с позиций целеполагания, определяется, во-первых, как совокупность действий, работ, услуг, сделок, управленческих операций, направленных на достижение поставленной цели; во-вторых, как комплект документов, содержащий все необходимые сведения о конкретном варианте инвестирования.

Результативность инвестиционной деятельности во многом зависит от механизма функционирования системы управления формированием, организацией и регулированием инвестиционного процесса, специфика которого заключается в соответствии организационно-экономической, производственной и инновационной деятельности обеспечению процесса воспроизводства существующей экономической системы.

Для увеличения доли кредитов в инвестиционном финансировании АПК следует совершенствовать конъюнктуру финансового рынка, снизить уровень инфляции и банковских процентов, стабилизировать цены на энергоносители в рамках индикативного, то есть ориентирующего, направляющего планирования и развития экономики.

Необходимость активизации инвестиционной деятельности регионов определяется, прежде всего, двумя важными моментами. Во-первых, инвестирование является обязательным условием осуществляемой реконструкции и реструктуризации отраслей региональной экономики, активатором необходимого социально-экономического воспроизводс-твенного развития. Во-вторых, по всем субъектам Федерации наблюдается высокий уровень изношенности основных фондов, особенно в сельском хозяйстве, в том числе, и в Южном Федеральном округе.

С целью развития и активизации инвестиционной деятельности в регионах особую актуальность и значимость имеет создание благоприятных условий, основанное на анализе инвестиционного потенциала и рисков, оценке инвестиционного климата и привлекательности.

Для формирования федеральной и региональных инвестиционных политик необходимо иметь четкие представления о состоянии инвестиционной деятельности в регионе, динамике её развития, эффективности вкладываемых средств.

Оценка инвестиционного климата регионов ЮФО РФ позволяет выявить основные факторы, ограничивающие развитие инвестиционного процесса: несовершенство кредитной системы, отсутствие инфраструктуры рискового финансирования, недостаток собственных инвестиций, износ активной части основных фондов, малые объемы иностранных инвестиций, высокая процентная ставка по кредитам в коммерческих банках, отсутствие оперативной и достоверной информации о состоянии инвестиционного климата региона, недостаток квалифицированных кадров в сфере инвестиционного бизнеса и др.

Предложенная автором методика интегральной оценки инвестиционной привлекательности регионов, в системе субъектов ЮФО, содержит семь этапов анализа, оценки и итоговых расчётов.

На первом этапе, исходя из оценок инвестиционного потенциала и риска, проводимых ежегодно рейтинговым агенством "Эксперт РА" и публикуемых в журнале "Эксперт", проводится обобщающая оценка инвестиционного климата с учётом значимости частных характеристик потенциалов и рисков в инвестиционной деятельности регионов.

Сущность второго этапа заключается в изучении уровней использования имеющихся инвестиционных возможностей регионов посредством соотношения (за последний год, или в среднем за ряд лет), инвестиций в основной капитал с обобщающими характеристиками инвестиционного климата.

Для сопоставимой оценки исследуемых показателей по конкретным регионам, на третьем этапе, рассчитываются баллы (в % к средним характеристикам по ЮФО) инвестиционного климата, размера инвестиций в основной капитал и использования имеющихся возможностей. При этом, в целях сравнимости баллы инвестиционного климата, как и других показателей, определяются в одинаковом ранжированном порядке - от худшим к лучшим.

Особенностью четвёртого этапа является расчёт средних баллов, характеризующих сравнительную, объёмную инвестиционную ёмкость того или иного региона в системе изучаемых субъектов Федерации, с учётом значимости исследуемых показателей в формировании валовых региональных продуктов.

На пятом этапе определяются душевые характеристики сравнительной инвестиционной ёмкости конкретных регионов посредством соотношения соответствующих объёмных показателей и численности населения.

Содержательной особенностью шестого этапа является определение мест, в ранжированном ряду по конкретным регионам в исследуемой совокупности субъектов Федерации, исходя из объёмных и душевых характеристик инвестиционной ёмкости, учитывающих различия и размеры инвестиционного климата (то есть, потенциала и риска), уровня инвестиционной активности (размера инвестиций в основной капитал) и использования имеющихся инвестиционных возможностей.

На заключительном, седьмом этапе, посредством соизмерения частных мест (объёмных и душевых), определяются интегральные места конкретных регионов в ЮФО, характеризующие сравнительный рейтинг их инвестиционной привлекательности (табл. 1).

Таблица 1

Инвестиционный климат и инвестиционная привлекательность регионов ЮФО, 2004г.

Показатели	РА	РД	РИ	КБР	РК	КЧР	РСО	КК	СК	АО	ВО	РО
Инвестиционные риски (интегральный индекс и ранги в РФ)												
Индекс	**1,062**	**1,786**	**2,588**	**1,803**	**1,537**	**1,626**	**1,432**	**0,934**	**1,037**	**1,167**	**1,056**	**0,869**
закон	34	45	84	62	59	89	29	8	35	33	61	41
полит	10	87	88	86	29	85	65	28	82	59	78	17
эконом	49	52	76	47	87	66	60	10	16	42	50	2
финанс	67	82	88	83	80	81	75	28	51	18	21	26
социал	56	60	84	89	69	51	42	37	15	78	44	9
крим.	18	85	86	52	56	40	88	28	42	75	52	46
эколог	13	4	2	87	16	14	24	59	18	31	41	25
Инвестиционный потенциал (доля в РФ и ранги)												
Доля,%	**0,253**	**0,673**	**0,182**	**0,387**	**0,134**	**0,234**	**0,429**	**2,020**	**0,995**	**0,521**	**1,132**	**1,951**
труд.	73	23	76	60	75	72	53	4	16	55	20	5
потреб.	74	25	79	63	81	72	65	7	18	54	16	6
произв	77	61	82	71	79	76	73	13	28	59	22	16
финанс.	77	39	82	71	78	76	69	11	27	54	20	15
институт.	73	51	80	69	76	75	70	4	16	43	17	5
инновац	76	60	84	69	75	68	73	22	36	56	23	11
инфраст	25	40	38	28	76	56	11	6	51	46	43	13
ресурс.	86	46	87	47	64	59	58	30	41	26	32	29
турист.	69	43	83	56	81	65	63	1	5	68	27	13
Ранги инвестиционного климата в РФ												
Потенц	74	43	78	68	81	76	64	9	26	56	21	10
Риск	38	84	87	85	78	81	77	16	30	59	35	6
Всего	58	61	82	75	80	78	70	12	28	57	27	8
Инвестиции в основной капитал и их использование												
млн. р.	2062	13527	820	5245	2632	2803	3812	88649	24062	18563	28166	43487
на ранг	35,6	222	10,0	70,0	32,9	36,0	54,5	7372	859	326	1043	5436
Инвестиционная привлекательность в ЮФО												
места	6	10-11	12	10-11	5	8-9	8-9	1	7	3	4	2

Авторские расчеты по данным Росстата и журнала "Эксперт"

Вместе с тем, наряду с оценкой инвестиционной привлекательности по регионам в целом, необходимо проведение соответствующих оценок в отраслевом разрезе, в том числе в аграрном секторе экономики.

Для этого разработана и реализована методика, включающая семь этапов исследования.

На первом этапе, в рамках имеющейся статистической информации изучаются население (с учетом занятых в сельском хозяйстве), производство сельскохозяйственной продукции (с темпами роста), в том числе по основным видам и категориям хозяйств, инвестиции в региональную экономику (в том числе в сельское хозяйство), основные фонды (в том числе в сельское хозяйство), уровень питания населения (в том числе продуктов животного происхождения), удельный вес убыточных и прибыльных организаций в сельском хозяйстве.

На втором этапе осуществляется расчет ряда дополнительных показателей (в том числе объёмов производства на жителя и занятого в сельском хозяйстве) и формируется итоговый блок социально-экономических показателей. Соответственно, на третьем этапе определяются баллы, в % к средним характеристикам по ЮФО, по каждому показателю в разрезе регионов. Сущность четвертого этапа заключается в расчете средних арифметических простых баллов по регионам.

Однако, значимость изучаемых социально-экономических показателей различна. В связи с этим на пятом этапе рассчитывается матрица коэффициентов корреляции, на основании которой определяются (по коэффициентам детерминации) интегральные характеристики весомости того или иного из изучаемых показателей.

В итоге, на шестом этапе расчетов определяются средние арифметические взвешенные баллы, по которым, в рамках седьмого этапа, выявляются ранговые места регионов Южного Федерального округа по инвестиционной привлекательности аграрного сектора экономики.

Расчёты показали, что с позиций инвестиционной привлекательности сельского хозяйства в ЮФО выделяются 6 кластеров регионов. На первом месте находится Краснодарский край с оценкой 181,2 балла. Второй кластер представлен Ставропольским краем, Ростовской и Волгоградской областями, с оценкой от 133,9 до 122,3 баллов. В третьей группе регионов находятся Карачаево-Черкесская республика и Калмыкия (109,8 и 106,8 баллов). Четвёртый кластер представлен Кабардино-Балкарской республикой и Адыгеей (86,2 и 81 балл). В пятую группу входят республика Дагестан (74,4 балла), Астраханская область (69,8 балла) и Северная Осетия-Алания (62,9 баллов). В конце ранжированного ряда регионов ЮФО находится республика Ингушетия (43,6 балла). Полярная асимметрия уровней инвестиционной привлекательности аграрного сектора экономики по регионам ЮФО составляет 4,2 раза.

САРАХОВ Э.Х.

РЕФОРМЫ В АПК И ИХ ВОЗДЕЙСТВИЕ НА СТРУКТУРНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ В РЕГИОНАЛЬНЫХ АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ РЫНКАХ

Продовольственный сектор России и ее регионов находится в процессе трансформации уже около 15 лет. Распад централизованно-плановой системы произошел под воздействием ряда мер, направленных на либерализацию экономики, в частности, приватизации и признания института частной собственности, либерализации цен и торговли (включая внешнюю торговлю), введения законодательным путем ограничений на государственное регулирование предпринимательской деятельности на федеральном и региональном уровнях. Все эти меры существенным образом продвинули продовольственный сектор на пути к рынку, привели к значительным структурным и организационным изменениям в продуктовых цепочках.

В результате всего за несколько лет, прошедших после либерализации рынков, институциональная структура российского продовольственного комплекса претерпела весьма существенные изменения.

К одному из наиболее важных структурных изменений, произошедших на продовольственных рынках с начала реформ, следует отнести расширение институциональной базы сельскохозяйственных и продовольственных рынков. На всех уровнях продовольственных цепочек появились прежде

не существовавшие структуры, значение некоторых из них возрастает довольно быстро. Так, поставщиками сельскохозяйственной продукции помимо традиционных крупных коллективных производителей в самом начале реформ, стали фермерские хозяйства. Их доля в производстве сельскохозяйственной продукции все еще невелика, хотя эволюция происходит очень быстро. В 2003 г. доля фермерских хозяйств в производстве валовой сельскохозяйственной продукции составляла 2,5% (1,9% в 1995 г.): ими было произведено 7% от общего производства зерна (4,7% в 1995 г.), 12.7% подсолнечника (12,3% в 1995 г.), 1.7% скота и птицы (1,5% в 1995 г.) [1]. Несмотря на незначительную долю фермерских хозяйств в производстве товарной продукции, сам факт их появления имел исключительно важное значение: он показывал возможность альтернативного пути развития предпринимательства в аграрном секторе, фермерские хозяйства составляют конкуренцию традиционным производителям на отдельных рынках продовольствия и формируют новые продуктовые цепочки.

В ходе реформ изменилось и положение хозяйств населения как производителей товарной продукции; увеличился их удельный вес не только в производстве, но и в реализации сельскохозяйственной продукции. С 1991 по 2003 гг. доля ЛПХ в производстве картофеля увеличилась до 92% против 66% в 1990 г., в производстве овощей составила 77%, в производстве скота и птицы возросла до 59%, молока - составила 49,7% [1]. Говоря об увеличении удельного веса ЛПХ в реализации следует подчеркнуть, что речь идет скорее об относительном росте. Абсолютные объемы реализации продукции ЛПХ в значительной степени сокращались после реформенный период, в то время как объемы продукции, идущей на самопотребление, возрастали. Тем не менее, уход крупных коллективных хозяйств с рынка изменил положение ЛПХ, спрос на их продукцию возрос и начал приобретать черты товарного производства. Так, несмотря на сокращение реализации картофеля хозяйствами населения на 33% с 1995 по 2002 удельный вес хозяйств в общем объеме реализации картофеля всеми категориями хозяйств за этот период вырос до 86% против 78% в 1995 г.; сбыт скота и птицы сократился за этот период на 8%, тогда как доля ЛПХ в общем объеме реализации увеличилась с 17,8 до 20,4% [1].

На продовольственных рынках с отменой жесткой системы административного распределения продовольствия возник институт частных посредников. Значение посреднических структур на рынках отдельных продуктов существенно варьирует, но однозначно повсюду увеличивается. При этом частный посредник не представляет собой какую-то однородную массу: их огромное множество: это индивидуальные посредники, которые занимаются торговлей мелко оптовыми партиями продовольствия; и неорганизованные посредники (на западе они получили название сборщиков), которые на своей машине объезжают несколько подворий, закупают скот и уже сравнительно крупную партию поставляют на переработку. Помимо таких мелких "неорганизованных" посредников, которые в большом количестве возникают и также быстро исчезают с рынка, уже оформились компании, которые за несколько лет приобрели имя и известность на локальных, и на национальном рынке. Последние особенно быстро появились на зерновом рынке. За несколько лет сформировались не только локальные посредники, но сложились компании, которые оперируют крупными партиями продукции, а география их интересов охватывает всю территорию России, страны СНГ, а также экспортно - импортные операции. Многие из таких компаний совмещают посредническую и производственную деятельность (имеют мощности по хранению продукции, свою переработку).

Высока динамика частных посреднических структур на конечном потребительском рынке. Предприятия розничной торговли и общепита, то есть об-служивающие конечного потребителя раньше других отреагировали на либерализацию рынка. Здесь раньше чем на других уровнях продуктовых цепочек возникли частные рыночные структуры, резко увеличилось число каналов закупок продукции и сократилось значение традиционных каналов. В настоящее время в отдельных регионах частные посреднические структуры практически монополизировали поставку отдельных видов продовольствия. Увеличилось значение закупок продовольствия за пределами области. Постепенно происходит модификация самих институциональных структур продовольственного комплекса; создаются новые современные формы торговли: цепочки магазинов, объединение под единой торговой маркой розничных магазинов и общепита, слияние розничного звена с перерабатывающими предприятиями. То, что в современных развитых странах представляет собой научно обоснованную стратегию маркетинга, в условиях переходной экономики возникает стихийно.

Привлекательность продовольственного комплекса для крупных частных посредников связана с рядом моментов: во-первых с тем, что российский рынок продовольствия, как известно, практически ненасыщен; если есть уже количественное насыщение, хотя и не во всех регионах, то говорить о качественном насыщении рынка еще просто нельзя; во-вторых, постепенно импортное продовольствие

начинает занимать все большую квоту национального рынка; конечно, это в большей степени верно для крупных индустриальных центров. По мнению инвестирующих финансовых групп, при определенных условиях российская пищевая промышленность могла бы составить конкуренцию импорт-ной продукции; низкая покупательная способность и связанные с ней спросовые ограничения создают ситуацию, при которой еще какое-то время основная часть населения страны не сможет приобретать в целом более дорогое, если речь идет о продукции с высокой добавленной стоимостью, импортное продовольствие, что дает прекрасную возможность национальному капиталу для проникновения в отрасли продовольственного комплекса.

Суммируя итоги развития рынка за последние пятнадцать лет, можно предложить следующую классификацию частных посредников.

" по способу возникновения, частные посредники могут подразделяться на:

(а) приватизированные государственные структуры (полностью или с сохранением государственного участия);

(б) вновь возникшие частные структуры;

(в) совместные предприятия; (г) филиалы иностранных компаний;

" по организационно-правовому статусу, частные посредники могут подразделяться на:

(а) представленные индивидуальными посредниками, осуществляющими индивидуальную трудовую деятельность (по законодательству отнесены в разряд физических лиц, которые платят только подоходный налог на доходы физических лиц);

(б) посредников в форме юридического лица (различные юридические формы) - это компании, которые платят налоги на прибыли корпораций.

" по специализации: существуют

(а) специализированные посредники (например, зерноторговые компании);

(б) компании, занимающиеся торговлей относительно узкой группой связанных продуктов (например, бакалейные товары);

(в) диверсифицированные посредники без явно выраженной товарной ориентации;

" по выполняемым функциям различаются:

(а) посредников , осуществляющих торговлю на условиях комиссии;

(б) компании, занимающиеся торговлей за свой счет и риск;

(в) компании, не только занимающиеся торговлей, но и осуществляющие функции по хранению, подработке, транспортировке продукции и пр.;

(г) компании, занимающиеся торговлей как основной сферой деятельности, но также осуществляющие переработку реализуемой продукции.

" по географии деятельности существуют:

(а) локальные посредники, деятельность которых ограничена местным рынком;

(б) региональные посредники, работающие на региональных рынках, например, на Северном Кавказе, в Западной, Восточной Сибири;

(в) или компании национального масштаба;

" по степени вовлеченности во внешнеторговую деятельность: динамичное развитие частной торговли привело к возникновению специальных групп посредников, занимающихся импортно-экспортной торговлей продовольствием, в отличие от торговых компаний, работающих только на внутреннем рынке.

Помимо обычных посреднических функций, частные посредники на российском рынке играют и специфическую роль в формирующейся рыночной системе. В целом, можно сказать, что они выполняют задачи адаптации к таким формам несовершенства рынка в переходных условиях, как проблема платежей, региональные барьеры, теневой оборот. Частные посредники, особенно мелкие сборщики, являются важной структурой теневого оборота. Они в значительной степени атомизированы и обычно официально не зарегистрированы как торговые предприятия, работают с маленькими объемам продукции и не имеют прочных торговых связей. Частные посредники имеют хорошо развитые механизмы преодоления (законно или незаконно) региональных торговых барьеров путем установления контактов с региональной администрацией, ветеринарной службой, полицией, дорожной инспекцией, другими структурами, выполняющими контрольные функции. Высокая гибкость частных посредников позволяет им эффективно обслуживать бартерный оборот и давальческие операции. Можно даже сказать, что в настоящее время адаптивные функции, выполняемые частными посредниками, являются более важными, чем выполнение ими обычных посреднических функций.

Еще одним важным структурным изменением на продовольственных рынках можно назвать изменения в самих продуктовых цепочках: диверсификация каналов сбыта, возникновение нетрадиционных каналов, появление новых продуктовых цепочек.

На степень диверсификации каналов движения продукции на первичном рынке влияют экономические размеры предприятия (чем больше сельскохозяйственное предприятие, тем больше различных каналов сбыта оно использует), а также региональная производственная специализация. То есть рыночная инфраструктура лучше развита для тех продуктов, для которых соответствующие регионы имеют более низкие сравнительные издержки. Всплеск диверсификации каналов движения продукции, который отмечался на аграрных рынках в первой половине 90-х гг. несколько сократился в конце 90-х гг. Это можно объяснить краткосрочной реакцией на развал традиционных связей в продуктовой вертикали с началом реформ. Оказавшись перед необходимостью самостоя-тельно искать покупателей продукции в ситуации отсутствия постоянных контрагентов, заставляла производителей сбывать свою продукцию случайным клиентам зачастую даже на невыгодных для себя условиях. Впоследствии (это показали и данные опросов) значение постоянных покупателей, на которых приходится основной объем сбываемой продукции, возрастало, что приводило к сокращению и стабилизации числа используемых каналов сбыта.

Диверсификация каналов сбыта во всех регионах происходила за счет возникновения новых или нетрадиционных каналов движения продукции [2]. В первую очередь, широко используются такие, как реализация через собственную розничную сеть, прямые поставки в розничные магазины, в общепит, продажа на городском рынке, на оптовых ярмарках и рынках и, особенно, частным посредникам. Отношение к частным посредникам у производителей далеко не однозначно: часть производителей в силу инерции мышления опасается прибегать к их услугам. Другие производители, наоборот, заинтересованы в торговле через частных посредников, поскольку последние предлагают более выгодные условиях сделок, такие (наиболее важные в условиях дестабилизации системы расчетов), как немедленная оплата и оплата наличными.

Однако наряду с развитием нетрадиционных рыночных структур большой удельный вес в движении продукции между отдельными уровнями продуктовых цепочек продолжают занимать традиционные рыночные каналы, в первую очередь такие, как прямые поставки заготовительным организациям или перерабатывающим предприятиям. По традиционным каналам идет основной поток поставок в государственные продовольственные фонды. Многие производители, используют традиционные каналы под давлением местной администрации: часть - в силу инерции. Значение традиционных каналов и в будущем будет достаточно большим. Дело в данном случае в другом. Тяжелое финансовое положение перерабатывающих предприятий во многих регионах, да еще и ценовые ограничители со стороны местной администрации делают неэффективными в настоящее время эти каналы движения продукции. Задолженность перерабатывающих предприятий перед производителями по расчетам за поставленное сырье нередко достигает 2-9 месяцев, что нарушает нормальный процесс функционирования по всей вертикальной цепочке.

В то же время в переходной экономике сами традиционные структуры также не остаются неизменными. Это хорошо заметно на примере традиционных крупных перерабатывающих предприятий. Проблемы сырьевой обеспеченности, а также трудности сбыта готовой продукции заставляют перерабатывающие предприятия приспосабливаться к условиям переходной экономики. Они диверсифицируют каналы закупок, главным образом прибегая к услугам частных посредников, все больше закупают сырье у фермеров и личных подворий (последние превратились в отдельных случаях в основных поставщиков сырья на переработку). С другой стороны, перерабатывающие предприятия диверсифицируют каналы сбыта, меняют и расширяют ассортимент продукции.

Существенным образом диверсифицировались у перерабатывающих предприятий каналы реализации готовой продукции, однако объемы каналов сократились. Увеличилось число случайных покупателей. Возросло значение нетрадиционных каналов сбыта, таких как продажа посредникам, реализация на рынке, на оптовых продовольственных ярмарках. Продуктовая цепочка на стадии после переработки упростилась (выпрямилась), из цепочки исчезает традиционное оптовое посредническое звено (оптовые базы), резко возросло значение прямых поставок на потребительский рынок. Многие предприятия начинают вывозить продукцию для реализации за пределы области.

В то же время переориентация на новые каналы сбыта и новый ассортимент продукции не везде проходит гладко: мешают сила инерции и привязка к традиционным клиентам, отсутствие маркетингового подхода к производству. Серьезным препятствием является ограничительная региональная

политика администрации, регулирующая цены, уровни рентабельности, надбавки, сужающая возможности для маневра. Высокие производственные издержки - основной ограничитель сбыта как внутри области из-за низкой покупательной способности населения, так и за ее пределами в крупных городах -традиционных потребителях продукции этих предприятий, поскольку к высоким производственным издержкам добавляется транспортная составляющая.

Формирование национального агропродовольственного рынка происходит под влиянием сохраняющейся макроэкономической нестабильности и отсутствия концепции государственного регулирования рынков и, скорее всего и представления о том, как и что, следует регулировать. Острая нехватка оборотных средств в сельском хозяйстве и отчасти в перерабатывающей промышленности породили распространение не денежных форм обмена в продовольственной цепи. Этому содействовала федеральная и региональная политика последних лет (товарные кредиты, торговые межрегиональные барьеры, механизмы формирования региональных продовольственных фондов и т.д.).

Литература

1.Гриберг А.С., Шетсаков В.М. Информационные технологии моделирования процессов управления экономикой. - М.: ЮНИТИ, 2003-399с.

2.Дынкин А.А., Куренков Ю.В., Адью Ю.Л. и др. Конкурентоспособность России в глобальной экономике. - М.: Международные отношения, 2003-374с.

3.Зинченко А.П. Сельскохозяйственная статистика (с основами социально-экономической статистики). - М.: Изд-во МСХА, 2000. - 427с.

4.Клюкач В.А., Клочко Л.Н., и др. Рекомендации по применению маркетинга в агропромышленном производстве. - М., 1995.

5.Полов А.А., Ахъев М.А. Агропромышленный комплекс России : Проблемы и решения. - М.: Экономика, 2003 - 409с.

ГАЛКИН В.В.

НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ФОРМИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОГО КАПИТАЛА НАЦИОНАЛЬНЫХ ФИНАНСОВЫХ ИНСТИТУТОВ

Неплохие экономические показатели российской экономики, растущие доходы населения и развитие сети финансовых институтов как спектра финансовых инструментов и рынков в целом, привели к тому, к чему долгое время стремились профессиональные участники рынка ценных бумаг - к массовому присутствию профессиональных управляющих компаний и частных инвесторов на российском фондовом рынке, который традиционно выступает площадкой для институциональных инвесторов.

Следует уделить некоторое внимание экономическим категориям, активно используемым на российском финансовом рынке, таким как управляющая компания и институциональный инвестор. Управляющая компания (англ. Management Company) - это организация, которая имеет право управлять имуществом своих клиентов посредством индивидуального доверительного управления, паевого фонда или акционерного фонда. Также управляющая компания занимается управлением пенсионными резервами негосударственных пенсионных фондов (НПФ). Управляющая компания обязательно должна иметь лицензию регулирующего органа, т.е. Федеральной службы по финансовым рынкам (ФСФР). В настоящее время в России зарегистрировано свыше 200 управляющих компаний.

Как известно, институциональный инвестор - (англ. Institutional Investor) - это юридическое лицо - финансовый посредник, аккумулирующее денежные средства индивидуальных инвесторов в виде взносов, паев и осуществляющее инвестиционную деятельность, специализированную, как правило, на операциях с ценными бумагами, недвижимым имуществом (в том числе правами на недвижимое имущество) с целью извлечения прибыли для владельцев средств. Институциональные инвесторы действуют на основании соответствующей лицензии как управляющие компании, вкладывающие (размещающие) привлеченные в виде взносов, паев средства индивидуальных инвесторов в инвестиции с целью извлечения прибыли, инвестиционные компании, инвестиционные и пенсионные фонды, страховые компании, кредитные организации (банки), взаимные и благотворительные фонды. В торгах на

Нью-йоркской фондовой бирже (New York Stock Exchange) (http://www.nyse.com/) на долю институциональных инвесторов приходится около 50-70% от всего объема совершаемых операций. Как правило, они обслуживаются так называемыми институциональными брокерами, взимающими в связи с обработкой крупных пакетов ценных бумаг с клиентов меньшие комиссионные в пересчете на одну ценную бумагу, чем с частных лиц. Известно, что в США существует понятие квалифицированный институциональный инвестор (англ. Qualified Institutional Investor), который должен иметь под своим управлением не менее 100 миллионов долларов США и который имеет право, согласно классификации Комиссии по ценным бумагам и биржам (U.S. Securities and Exchange Commission) (http://www.sec.gov/about.shtml) участвовать в торговых операциях с ценными бумагами наряду с другими квалифицированными институциональными инвесторами без регистрации этих ценных бумаг в Комиссии по ценным бумагам и биржам.

При комплексной оценке компании сейчас учитывается целый ряд нетрадиционных факторов, и наряду со стандартным балансом обычно разрабатывается еще один баланс, так называемый "неосязаемый, невидимый баланс" или "неосязаемые активы". Эти два баланса в российской практике бухгалтерского учета не объединены, как принято в американской практике. Стандартный баланс отражает финансово-материальное состояние организации и, в силу сложившихся традиций, упускает чрезвычайно важные аспекты деятельности организации. Неосязаемый баланс состоит из оценки клиентского капитала, организационного капитала и человеческого капитала. Будущее организации зависит от того, какова его клиентская база, насколько клиенты лояльны организации, каков процент потери клиентов и приобретения новых клиентов. Во многом определяющую роль играет и организационный капитал компании, который включает и эффективность бизнес-процессов, и соответствие организационной структуры и корпоративной культуры задачам бизнеса, способность и готовность организации к инновациям, использование информационных технологий, степень слаженности команды руководителей. Человеческий капитал представляет собой совокупность тех знаний, навыков, энергетики, которыми обладают сотрудники компаний. Оценка человеческого и организационного капитала компании-участника финансового рынка является наиболее сложной.

Под корпоративными технологиями формирования организационного капитала управляющей компании обычно понимают требования к самой управляющей компании, определенные требования к персоналу, кодекс корпоративной этики, а также соответствие квалификации участников финансового рынка существующим профессиональным требованиям.

С ростом и развитием российского фондового рынка и его ликвидности все большую важность приобретают основные акторы этого рынка, которые своей профессиональной деятельностью постепенно формируют организационный капитал для финансовых институтов. В то же время, инфраструктурные организации, эмитенты и регулирующие органы становятся заинтересованными в повышении профессионализма всего рынка и его участников в целом, а также профессиональных качеств своих сотрудников и привлечении новых высокопрофессиональных кадров. Интересную тенденцию на рынке образовательных услуг представляет рост интереса к организациям, предоставляющим образовательные услуги для профессиональных участников фондового рынка, финансовых посредников (специалистов управляющих компаний, банков с лицензией на право деятельности на рынке ценных бумаг, специалистов инвестиционных компаний), топ-менеджмента компаний-эмитентов.

Чтобы получить лицензию управляющей компании, нужно удовлетворять лицензионным требованиям, перечисленным в Положении о лицензировании деятельности по управлению инвестиционными фондами, паевыми инвестиционными фондами и негосударственными пенсионными фондами, утвержденном Постановлением Правительства Российской Федерации № 495 от 4 июля 2002 г. Такое лицензирование управляющих компаний осуществляет Федеральная служба по финансовым рынкам (http://www.fcsm.ru/).

В полном объеме российским законодательством регулируются вопросы осуществления деятельности, а также повышения квалификации профессиональных участников рынка ценных бумаг, все чаще под которыми выступают институциональные инвесторы в лице управляющей компании. ФСФР России контролирует деятельность управляющих компаний, проводит их периодические проверки, получает ежемесячную отчетность компаний. На управляющие компании распространяется очень жесткое регулирование по отчетности и регистрации в целях обеспечения прозрачности их работы. Так, управляющая компания обязана предоставлять отчеты по различным показателям в целях постоянного информирования клиентов. В свою очередь, инвестор имеет право узнать по телефону цену чистых активов, котировку пая и другую важную для принятия стратегических решений информацию,

которая должна быть полной, достоверной и своевременной.

12 февраля 2004 г. в "Российской газете" официально опубликовано Постановление Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг от 24 декабря 2003 г. N 03-47/пс "О специалистах рынка ценных бумаг" (http://www.rg.ru/2004/01/30/nomera-doc.html). Настоящее постановление вступило в силу 22 февраля 2004 г. и регулирует повышение квалификации финансовых посредников. Данное постановление предполагает присвоение единой для всех профессиональных участников рынка ценных бумаг квалификации "специалист рынка ценных бумаг" с разделением на следующие специализации (указывается в квалификационном аттестате): брокерскую, дилерскую деятельность и деятельность по управлению ценными бумагами; организацию торговли (деятельность фондовой биржи) и клиринговая деятельность; ведение реестров владельцев именных ценных бумаг; депозитарную деятельность; управление инвестиционными фондами, паевыми инвестиционными фондами и негосударственными пенсионными фондами; деятельность специализированных депозитариев инвестиционных фондов, паевых инвестиционных фондов и негосударственных пенсионных фондов; корпоративные финансы (http://www.consultant.ru/).

Несмотря на возникавшие противоречия в связи с упразднением ФКЦБ и созданием Федеральной службы по финансовым рынкам (ФСФР), разделением нормотворческой и правоприменительной функций, аналогичные функции перешли к созданной ФСФР. Приказ ФСФР РФ от 27.06.2006 N 06-70/пз-н "О внесении изменений в порядок лицензирования видов профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг, утвержденный приказом Федеральной службы по финансовым рынкам от 16.03.2005 N 05-3/пз-н.

Интерес представляют внесенные изменения, которыми был расширен перечень документов, представляемых соискателем соответствующей лицензии в лицензирующий орган, - помимо прочего, представляются копии документов, подтверждающих соответствие работников соискателя лицензии, ответственных за соблюдение правил внутреннего контроля и программ его осуществления в целях противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма, квалификационным требованиям, установленным законодательством Российской Федерации, а также расширен перечень оснований аннулирования лицензий. Лицензирующий орган вправе принять решение об аннулировании лицензии в случае непредставления лицензиатом в срок, установленный в соответствующем предписании, документов, подтверждающих устранение нарушений, явившихся основанием для приостановления действия лицензии, или подтверждающих принятие мер, направленных на недопущение совершения нарушений в дальнейшем.

Кроме того, Министерство юстиции Российской Федерации зарегистрировало приказ ФСФР России, утверждающий Положение об аккредитации организаций, осуществляющих аттестацию специалистов финансового рынка (http://www.fcsm.ru/catalog). Положением определяются условия и порядок аккредитации организаций, осуществляющих аттестацию граждан в сфере профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг и в сфере деятельности управляющих компаний инвестиционных фондов, паевых инвестиционных фондов и негосударственных пенсионных фондов и специализированных депозитариев инвестиционных фондов, паевых инвестиционных фондов и негосударственных пенсионных фондов (http://www.naufor.ru/naufor.nsf/).

В 2002 г. ФСФР стала инициатором принятия "Кодекса корпоративного поведения" (англ. Code of Corporate Governance) в российской деловой практике. Целью создания этого документа выступало совершенствования управления акционерными обществами, обеспечением прав и интересов владельцев акций и обеспечения раскрытия информации инвесторам. Кроме того, Кодекс должен был решить актуальную для российского бизнеса проблему низкого уровня деловой этики и отсутствия траснпарентности бизнеса, которая тормозила приток иностранного капитала в страну и негативно сказывалась на ее экономическом развитии в целом (http://www.rid.ru/page.).

В настоящее время в стране совершенствуется законодательство в сфере корпоративного управления, а также практика корпоративного поведения корпораций. Так, к концу 2006 г. должна быть завершена работа по подготовке новой редакции Кодекса корпоративного поведения, которую проводит экспертный совет при ФСФР, созданный в 2005 г. и который занимается обсуждением проектов федеральных законов и подзаконных актов, направленных на совершенствование корпоративного управления в РФ. Деятельность совета носит рекомендательный характер, однако их заключения активно используются ФСФР при работе по совершенствованию нормативной базы.

Наличие в компании системы корпоративного управления и принципов корпоративной этики повышает ее привлекательность в глазах инвесторов и других профессиональных участников финан-

сового рынка, что отражается в премии, которую инвесторы готовы платить к обычной рыночной цене ценных бумаг таких компаний, и созданию такого важного "нематериального актива" как положительный имидж управляющей компании, сформированный на финансовом рынке. В американской деловой практике подобная система корпоративного управления повышает эффективность использования привлеченных средств и, следовательно, общую эффективность компании.

В российской деловой культуре интерес представляет внедрение в организационную культуру компании набора аттестатов по специализированному требованию ФСФР- без аттестата нет возможности получить лицензию ФСФР на профессиональную деятельность, так как в управляющей компании количество аттестованных сотрудников не должно быть менее пяти человек. Естественно, топменеджмент управляющей компании обязан быть аттестован - только в этом случае можно зарегистрировать управляющую компанию.

Основными принципами управляющей компании ОАО "НМ-Траст" (http://www.nm-trust.ru/) являются индивидуальный и профессиональный подход к управлению активами всех клиентов, которое основано на многолетнем опыте сотрудников компании, честности, открытости во взаимоотношениях с нашими клиентами и направлено на сохранность, доходность и ликвидность инвестиционного портфеля каждого клиента.

Стратегическое партнерство управляющей компании с НОМОС-БАНКом (www.nomos.ru/ru/) позволяет снизить до минимума инфраструктурные затраты по доверительному управлению, повышая эффективность проводимых операций. Управляющая компания ОАО "НМ-Траст" стремится к тому, что результаты эффективного управления активами каждого клиента становятся основой долгосрочных и взаимовыгодных отношений компании с частными и институциональными инвесторами, доказывая профессионализм руководства и сотрудников компании, руководствуется высокими стандартами, нормами и принципами делового оборота, принятыми в международном сообществе, и использует новые корпоративные технологии формирования организационного капитала.

Немаловажное значение во взаимоотношениях управляющих компаний и банков с клиентами играют операционные риски, прежде всего, связанные с техническими ошибками или противоправными действиями персонала, недобросовестностью клиентов, конфликтом интересов. Значимость данного риска объясняется особенностями бизнеса, в котором первостепенную роль играют такие факторы, как качество обслуживания, квалификация персонала, конфиденциальность и безопасность.

Помимо рисков взаимоотношений с клиентами финансовым операторам приходится учитывать и риски, связанные с основными услугами и продуктами, предоставляемыми в рамках индивидуального банковского обслуживания. Спектр этих услуг может варьироваться и включать управление активами, инвестиционно-банковские услуги, консультационные услуги, финансовое планирование и налоговое консультирование. Кроме того, некоторые управляющие компании при участии аффилированных структур предлагают своим клиентам дополнительные услуги, такие, как страхование, инвестиции в предметы искусства, сделки с недвижимостью, а также услуги для бизнеса клиента, в том числе услуги по выпуску ценных бумаг, проведению слияний и поглощений и др.

Диапазон рисков, с которыми сталкиваются управляющие компании и банки при индивидуальном обслуживании частных лиц по основным направлениям этого бизнеса, очень широк и включает в себя рыночные риски, риски рыночной ликвидности, риски активов и пассивов, кредитные риски (в том случае, если банк предоставляет ссуды), операционные риски, юридические риски. Если финансовый оператор, специализирующийся на услугах состоятельным частным лицам, входит в состав коммерческого банка или финансовой группы, он имеет больше возможностей по инвестированию привлекаемых средств. Однако это вызывает и новые риски, связанные с взаимоотношениями между различными подразделениями, документооборотом, координацией функций и разделением ответственности, в том числе ответственности за принимаемые риски. Руководство банка должно иметь представление обо всех рисках и контролировать их независимо от того, кто занимается исполнением поручений клиентов - сам банк, другие подразделения в рамках одной финансовой группы или другие финансовые посредники.

Контроль и управление рисками, организованные на должном уровне, позволяют снизить вероятность непредвиденных потерь и, как следствие, затраты на их финансирование (например, стоимость страхования), что обеспечивает стабильный рост прибыли и финансовую устойчивость бизнеса. Кроме того, банк, успешно управляющий своими рисками, может рассчитывать на повышение кредитного рейтинга, снижение стоимости привлеченных средств и рост рыночной капитализации. Таким образом, в создании качественной системы риск-менеджмента заинтересованы в первую очередь руко-

водители и владельцы банка.

С другой стороны, управление рисками играет важнейшую роль и во взаимоотношениях банка с клиентами, которые доверяют ему значительную часть личного состояния, рассчитывая на его сохранность и приумножение. Кроме того, для таких клиентов в силу их особого финансового и общественного статуса первостепенное значение имеют надежность, безопасность и конфиденциальность. Поэтому задача банка - убедить клиента в том, что он надежно контролирует все риски и умеет управлять ими. От этого зависит, сумеет ли банк установить прочные и доверительные отношения с клиентами на долгосрочную перспективу. Таким образом, одна из главных функций риск-менеджмента - формирование благоприятного имиджа банка и повышение доверия со стороны клиентов.

В российских банках, занимающихся обслуживанием VIP-клиентов, существуют подразделения внутреннего контроля и аудита, а некоторые из них используют страхование для защиты от рисков. Тем не менее имеющиеся системы риск-менеджмента носят фрагментарный характер, не всегда эффективны или отличаются в существенных аспектах от "наилучшей практики". Банкам еще предстоит создать комплексные системы управления всеми существенными рисками и выработать мероприятия по их контролю на разных уровнях организации.

Исследование было выполнено в соответствии с современной концепцией "осведомленности о рисках" (англ. risk awareness), получившей в последние годы широкое признание в международной банковской практике. Суть концепции состоит в построении риск-менеджмента как формы деловой ответственности на всех уровнях управления в организации. Ее высшее руководство должно быть осведомлено о возможных причинах финансовых потерь (факторах риска), для того чтобы выработать комплекс превентивных и защитных мер, способных предотвратить наступление нежелательных событий или уменьшить их последствия. Главной организационной мерой является распределение ответственности за предотвращение нежелательных рисков (англ. risk allocation) между всеми сотрудниками в пределах их компетенции.

В соответствии с "наилучшей практикой" эффективная система управления рисками требует идентификации и постоянного мониторинга рисков, их количественной оценки и разработки мероприятий по контролю и управлению выявленными рисками. Такая система должна охватывать все риски, принимаемые на себя банком, и действовать на всех уровнях организации. Руководству банка необходимо определить, какие риски оно может контролировать и какие не может, а также является ли текущий уровень совокупного риска приемлемым для банка в целом.

КАНЧУКОЕВА Л.Б.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ РАЗЛИЧИЯ МЕЖДУ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ И ПРОДУКТИВНОСТЬЮ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА В РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Анализируемые здесь подходы к расчету продуктивности и эффективности, получили распространение и применение в концептуальных версиях постановки и решения проблем науки и практики западной аграрной экономики. Нашу задачу мы видим в том, чтобы проблемы методики измерений попытаться разрешить путем разработки соответствующих адаптационных методов и способов анализа и оценки текущей производственной деятельности и итогов работы хозяйствующих субъектов в АПК России. В широком смысле, предметом нашего исследования выступает методическая составляющая системы научного аппарата методологии аграрной экономической науки, требующая управленческих воздействий рационализаторского типа. Между тем, "инерционно", при анализе эффективности агропромышленных предприятий, как правило, используются лишь показатели рентабельности, значения которых сравниваются по отдельным предприятиям и их группам.

В соответствии с традиционным представлением, методы и методики измерений, анализа и оценки эффективности АПП опираются на использова-нии частных показателей себестоимости и выручки.

Еще в 19 веке, понятие продуктивности трактовалось применительно к сельскохозяйственной продукции и интерпретировало обобщенную результативность использования факторов производства (труд, земля, капитал) при получении доходов. В среде экономистов ученых и практиков принято считать, что продуктивность, в общем смысле, определяется соотношением двух показателей: 1 - выход

конечного продукта (англ. output) и 2 - затраты вход-ных факторов или ресурсов (англ. input) на его производство, а продукты и факторы могут измеряться разными способами, что объективно ведет к тому, что и виды продуктивности, а также единицы и показатели-индикаторы ее измерения варьируются.

Не вызывает сомнений и то, что использование различных способов определения продуктивности приводит к различным аналитико-оценочным значениям продуктивности, связанным, соответственно, с тем, что единицы измерения продуктов и факторов могут иметь как натуральную, так и монетарную формы измерения, анализа и оценки. Что касается классификации продуктивности агропромышленного производства, то следует принципиально различать общую продуктивность факторов производства (англ. total faktor prodiktiviti,**TFP**) и частичную продуктивность факторов производства (англ. partial faktor prodiktiviti **PFP**) или продуктивность отдельных факторов/ресурсов производства (см. Рис. 1).

Таким образом, общая продуктивность агропромышленного производства определяется нами как соотношение всех конечных продуктов ко всем затраченным факторам/ресурсам производства. Данное определение контокорентна и в отношении других объектов экономических измерений: предприятия, отрасли, производственные комплексы, регионы, социально-экономические системы общества. Между тем при экономическом измерении, анализе и оценке предприятий АПК часто ограничиваются измерением частичной продуктивности факторов/ресурсов производства, которая подразделяется на продуктивности труда, земли (урожайности) и капитала.

Рис.1. Виды продуктивности агропромышленного производства

Таким образом, мы исходим из того, что частичная продуктивность факторов/ресурсов АПП определяет лишь грубые точки опоры целесообразного применения ограниченных факторов/ресурсов агропромышленного производства. Часто понятие "продуктивности" используется, как синоним понятию "эффективности", хотя эти термины выражают, как нам представляется, не совсем одно и то же, поэтому ниже мы попытаемся аргументировать свой тезис. Максимальная продуктивность агропромышленного предприятия можно выразить границей производственных возможностей (англ. produktion frontior -). В таком случае измерение эффективности агропромышленного предприятия означает не что иное, как измерение/определение отдаленности (в том или ином направлении показателей/индикаторов результативности по признаку "деятельность-эффективность") оцениваемого предприятия от этой границы.

Между тем, в соответствии с данным предположением, Чернс А., Копер В. и Родес Е. определяют

состояние эффективности следующим образом: "Сельскохозяйственное предприятие, производящее товарную продукцию может быть эффективно на 100%, только тогда, когда: производство любого продукта не может повышаться без повышения одного, либо нескольких факторов производства или уменьшения производства других продуктов или никакой из факторов производства не может уменьшаться без уменьшения производства одного, либо нескольких продуктов или повышения других факторов.

Очевидно, "относительная эффективность", как истинная теоретическая эффективность, останется неизвестной, т.к. такого идеала в реальной экономике не существует. Абсолютной (100 % - й относительной эффективности предприятия) можно достичь только в том случае, если по сравнению с другими сопоставимыми предприятиями нет оснований для неэффективности относительно одного или нескольких продуктов либо факторов производства. При этом следует сопоставлять предприятия, которые стремятся к одним и тем же целям с тем же количеством задействованных факторов и та-ким же выходом конечного продукта"

Принципиальные различия между понятиями "продуктивность" и "эффективность", применительно к агропромышленному производству, представим посредством следующей иллюстрации (см. Рис. 2).

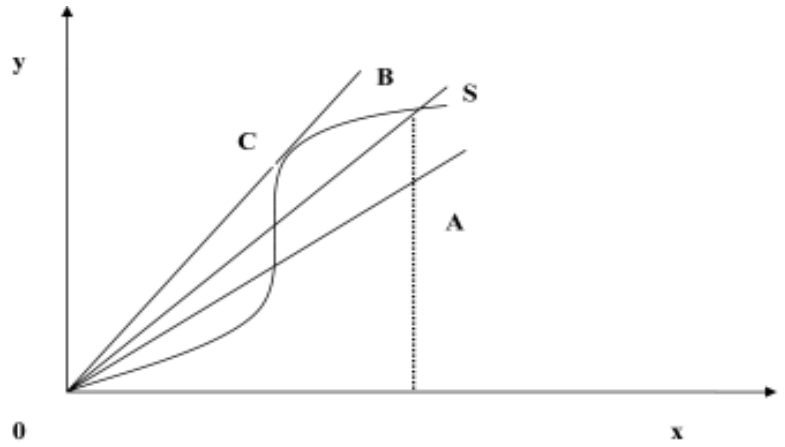

Рис.2. Продуктивность и эффективность агропромышленного производства: принципиальные различия.

Кривая **S** на данном графике - это границы производственных возможностей агропромышленного товаропроизводителя.

Ось **x** - факторы/ресурсы агропромышленного производства (предприятия) (inputs).

Ось **y** - продукты, производимые агропромышленным предприятием (outputs).

Определив принципиальные различия между исследуемыми показателями, далее мы углубимся в содержание общей эффективности (**GE**) агропромышленного производства: двух компонентов-множителей - технической (**TE**)и аллокативной эффективностей (**AE**) [4]. Обе эффективности агропромышленного производства/предприятия могут выражаться отдельно друг от друга как соотношение между фактической и оптимальной/возможной продуктивностями. $GE = TE \times AE;\ 0 \leq GE \leq 1$ (1)

Техническая эффективность по указывает на способность агропромышленного предприятия достигать максимального выхода продукции с заданным количеством факторов/ресурсов производства, когда максимальный выход продукции определяется граничной функцией производства. Если агропромышленное предприятие лежит на кривой производственной функции, то соотношение между фактической и оптимальной продуктивностями составляет единицу. Вывод очевиден - такое предприятие является технически эффективным. Если же продуктивность агропромышленного предприятия ухудшается, это ведет к удалению от границы производства, и отноше-ние становится меньше единицы (но больше нуля). Вывод - такое предприятие работает с недостаточной эффективностью.

Значение аллокативной эффективности так же, как и технической, колеблется в пределах между нулем и единицей. Аллокативная эффективность имеет место тогда, когда агропромышленное предприятие выбирает факторы/ресурсы для производства при данных ценах с минимальными издерж-

ками и определяет, в какой мере решение с минимизированными затратами, с одной стороны, и технически эффективное решение, с другой, отличаются друг от друга. Заметим, что, последовательность измерения этих двух компонент-индикаторов следующая: чтобы установить аллокативную, вначале следует определить техническую эффективность.

Таким образом, измерение общей экономической эффективности можно свести к эконометрической процедуре, т.е. - это произведение обоих показателей эффективности, которые выражают различие между потенциальным и фактическим производством агропромышленной продукции. На примере агропромышленного предприятия с двумя задействованными факторами/ресурсами производства ($\mathbf{x}_1$ и $\mathbf{x}_2$) и одним конечным продуктом (**y**) графически представим различие между технической и аллокативной эффективностью на Рис. 3.

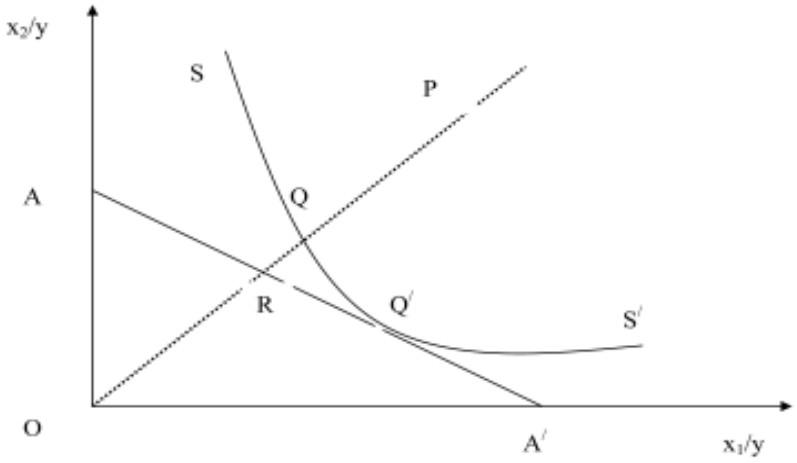

Рис 3. Input-ориентированная модель: техническая и аллокативная эффективности агропромышленного предприятия

Изокванта **SS**, являет собой границу эффективности, на которой находятся все 100%-эффективные предприятия. Если предположить, что предприятие использует количество факторов/ресурсов, определенное в точке **P**, чтобы произвести данный продукт, то техническая неэффективность данного предприятия представляется расстоянием **QP**. Данный отрезок являет собой то количество факторов/ресурсов, которое может быть уменьшено, не уменьшая при этом количества производимого продукта. Следовательно, процентное соотношение **QP/OP** показывает, насколько можно уменьшить использование факторов/ресурсов производства для достижения технической эффективности АПП. Техническая эффективность (**TE**) АПП в input-ориентированной модели следует измерять как соотношение:

$TE_i = 0Q / 0P; 0 \leq TE_i \leq 1$ (2)

Индекс "**i**" означает, что в данном случае рассматривается модель, ориентированная на фактор/ресурс производства (англ. Iprit-oriented model).

Модель, ориентированная на конечный продукт агропромышленного производства, будет рассматриваться ниже и обозначаться индексом "o" (англ. output-oriented model). Если известно соотношение цен на факторы/ресурсы АПП, представленное изокостой AA', то можно также установить аллокативную эффективность. Аллокативная эффективность (**AE**) АПП - это соотношение:

$AE_i = 0R / 0Q; 0 \leq AE_i \leq 1$ (3)

При этом отрезок **RQ** являет собой возможное уменьшение производственных затрат для достижения и аллокативной и технической эффективности в точке $\mathbf{Q}^/$, в отличие от точки **Q**, где достигается техническая, но не аллокативная эффективность. Общая экономическая эффективность (**GE**) АПП исчисляется по формулам 4 и 5: $GE_i = 0R / 0P; 0 \leq GE_i \leq 1$ (4)

$TE_i \times AE_i = (0Q / 0P) \times (0R / 0Q) = (0R / 0P) = GE_i$ (5)

Рассмотрим техническую и аллокативную эффективности при ориентированной на конечный продукт АПП модели на примере производства продукции с двумя конечными продуктами ($\mathbf{y}_1$, $\mathbf{y}_2$) и одним фактором/ресурсом производства ($\mathbf{x}_1$) с использованием рис. 4. Кривая $\mathbf{ZZ}^/$ является кривой агропромышленного производства, а предприятие **A** технически неэффективным. Расстояние **AB** пред-

ставляет собой техническую неэффективность, то есть количество продуктов, объемы производства которых можно повысить без повышения количества входного фактора/ресурса. Следовательно, output-ориентированную эффективность АПП следует измерять соотношением: $TE_0 = 0A / 0B$ (6)

Привлечение к измерениям ценового фактора становится возможным, если нарисовать линию **DD**/ и определить аллокативную эффективность АПП соотношением: $AE_0 = 0B / 0C$ (7)

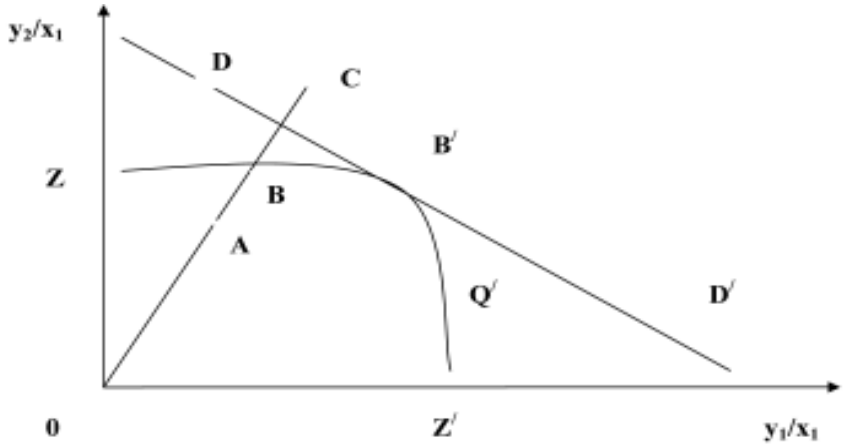

Рис 4. Output-ориентированная модель: техническая и аллокативная эффективности агропромышленного производства

Также, как и при ориентированной на фактор/ресурс производства модели, общая экономическая эффективность является произведением технической и аллокативной эффективности и определяется равенством:

$$TE_0 \times TE_0 = (0A / 0B) \times (0B / 0C) = GE_0 \quad (8)$$

Различие между input- и output-ориентированными эффективностями агропромышленного производства/предприятия мы представим и поясним на примере с входным фактором/ресурсом **x** и конечным продуктом **y**, которые изложим, используя интерпретацию информации, представленной на Рис. 5).

На рисунке (a) изображена технология с переменной (падающей) отдачей масштаба (англ. variable (decreasing) return to scale), представленная кривой **f (x)**. Агропромышленное производство/предприятие **P** в данном случае является технически неэффективным. Таким образом, техническая эффективность АПП при input-ориентированной модели измеряется отношением **AB/AP**, а при output-ориентированной - **CP/CD**.

Значение технической эффективности АПП при input-ориентированной и output-ориентированной моделях может быть равно только лишь при по-стоянной отдаче масштаба (англ. constant return to scale). Эта связь продемонстрирована на рисунке (b): **AB/AP = CP/CD.**

Мы считаем, необходимым введение методического приема, связанного с дальнейшим подразделением технической эффективности агропромышленного производства/предприятия еще на два связанных между собой компонента-множителя, основанной на ее зависимости от величины масштаба.

Если предположить, что техническая эффективность передовых агропромышленных предприятий (производств) не снижается с увеличением количества факторов/ресурсов, а пропорционально возрастает, то прямая, на которой должны находится другие эффективные предприятия/производства, задает для данной группы предприятий или видов производств границу с постоянной отдачей факторов/ресурсов, которую мы назвали - постоянной отдачи масштаба (англ. constant-return-to-scafe, **CRS**).

Однако, если предположить, что с ростом количества фактора/ресурса его отдача меняется, то в качестве границы производственных возможностей (линии, на которой лежат передовые агропромышленные предприятия или производства) выступает кривая и речь идет о переменной отдаче масштаба (англ. variable-return-to-scale, **VRS**).

Если агропромышленное производство/предприятие находится одновременно на двух линиях, то есть является 100%-эффективным как при постоянной отдаче масштаба, так и при переменной, то данное производство/предприятие действует на максимально возможном уровне продуктивности.

Если предприятие/производство является 100%-эффективным при переменной отдаче масшта-

ба, однако, не достигает полной эффективности при постоянной отдаче масштаба, тогда есть смысл говорить об эффективности в зависимости от величины масштаба (англ. scale efficiency, **SE**), величине, которая по сути характеризует, в какой мере отличаются друг от друга эффективности при постоянной и переменной отдаче масштаба.

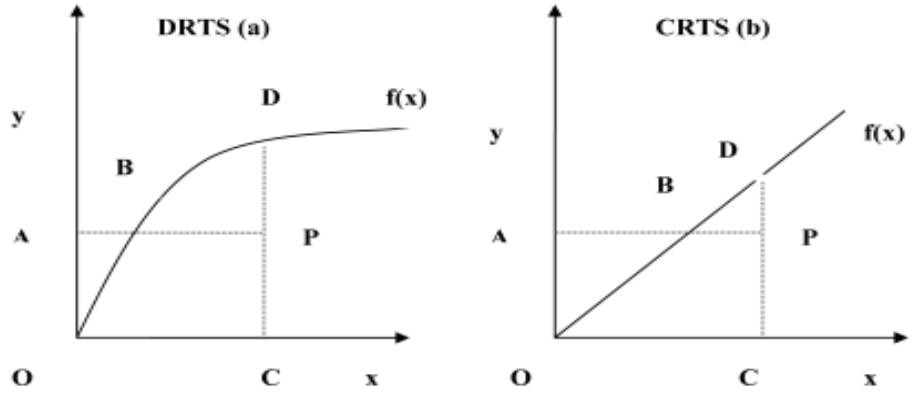

Рис 5. Техническая эффективность агропромышленного производства/предприятия при input- и output-ориентированных моделях с постоянной и переменной отдачей масштаба

Таким образом, используя данную концепцию, мы приходим к равенству: техническая эффективность агропромышленного предприятия/производства при постоянной отдаче масштаба (англ. technical efficiency, **TE**) равняется произведению технической эффективности при переменной отдаче масштаба, или чистой технической эффективности (англ. pure technical efficiency, **PTE**), с одной стороны, и эффективности в зависимости от величины масштаба (**SE**), с другой стороны:

$$TE = SE \times PTE \qquad (9)$$

Данное разложение является уникальным приемом, позволяющим изобразить и измерить источники неэффективности, то есть, проанализировать и оценить были ли они вызваны неэффективной работой агропромышленного предприятия/производства (**PTE**) либо неблагоприятными условиями (**SE**), или и тем и другим вместе.

Рисунок 6 на примере input-ориентированной модели выявляет различие между данными тремя эффективностями: технической эффективностью при постоянной отдаче масштаба, чистой технической эффективностью и эффективностью в зависимости от величины масштаба. Прямая **OB** являет собой линию, на которой должны находится 100%-эффективные агропромышленные предприятия с постоянной отдачей масштаба. На кривой же **F** находятся 100%-эффективные агропромышленные предприятия с переменной отдачей масштаба.

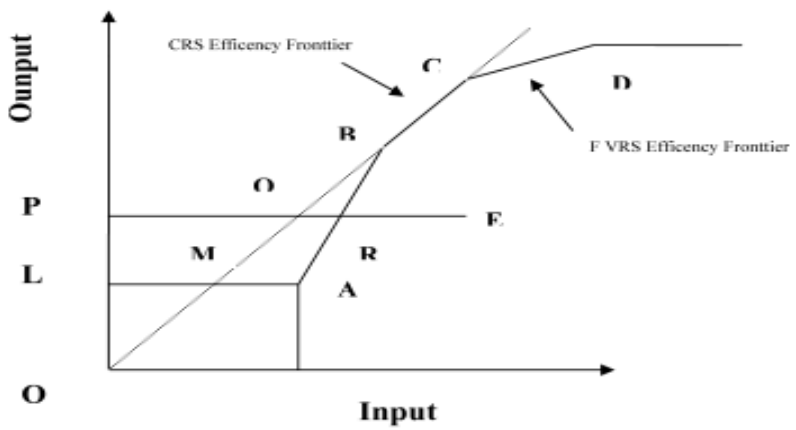

Рис. 6. Эффективность агропромышленного предприятия в зависимости от масштаба

Таким образом, агропромышленное предприятие **A,** лежащее на кривой **F**, является полностью эффективным при переменной отдаче масштаба (**PTE = 1**), но не достаточно эффективным при постоянной отдаче масштаба. Следовательно, эффективность агропромышленного производства/предприятия в зависимости от величины масштаба определяется соотношением:

SE (A) = LM/LA < 1 (10)

Агропромышленные предприятия **B** и **C** являются эффективными как при постоянной, так и при переменной отдаче масштаба, то есть действуют на максимально возможном уровне продуктивности. Для неэффективного предприятия **E** эффективность в зависимости от величины масштаба (**SE**) определяется соотношением: SE (E) = PQ/PE x PE/PR = PQ/PR (11)

Следовательно, общая неэффективность агропромышленного предприятия/производства **E** вызвана как неэффективным производственным процессом, так и неблагоприятными условиями.

Литература

1. Dellmann, K., , Peddell, K.L. (Hrsg.) (1994): Controlling von Produktivitat, Wirtschaftichkeit und Ergebnis, Schaffer-Poeschiel Verlag, Stuttgart.

2. Bohr, K. (1993):Effizienz und Effektivitat, Wittmann, W. et al. (Hrsg.): Handworterbuch der Betriebswitschaftslehre, Band 1, Teilband 1 (A-H), Stuttgart, S. 855-869/

3. Greissinger, P. (2000): Wirtschaftichkeitsanalyse im Gesundheitswesen: Analyse und beispielhafte Anwendung der Data enveljpment analysis, Gabler, Wiesbaden.

4. Farrell, M.J. (1957): The measurement of produktive efficiency, Journal of the Royal Statistikal Society, Series A, 120, pp.253-281.

5. Charnes, Cjjper, W.W., Rhodes, E. (1978): Measuring the efficiency of decision making units, European Journal of Operational Research, pp. 429-444.

6. Norman, M., Stoker, B. (1991): Data envtlopement analysis: The assesment of perfonance, Chichester.

7. Fare, R., Grosskopf, S.,Lovell, C.A.K. (1985): Nhe measurement jf effiency jf production, Kluwer Academic Publishers, Boston.

8. Coelli, T., Rao, P., Battese, G. (1998): An introduction to effiency and produktivity analysis, Kluwer Academic Publishers, Boston/Dordrecht/London.

9. Cjjper, W., Seiford, L., Tone, R., (1999): Data envtlopement analysis: A cjmprehensive text with models, applications, references and DEA-solver software, Kluwer Academic Publishers, Boston/Dordrecht/ London.

БЕРЕЖНОЙ И.В.

ИНСТРУМЕНТЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ И ТЕОРИЯ ХОЗЯЙСТВЕННОГО ПОРЯДКА

Теория хозяйственных порядков, акцентирующая свое внимание на национальных особенностях развития и функционирования хозяйственных систем может служить базой для теоретического осмысления фундаментальных институциональных изменений, а также для выработки действенных мер экономической политики. Основы теории хозяйственных порядков были заложены в трудах Ф. Листа [5]. Важными отличительными чертами работ Ф. Листа были во-первых, их практическая направленность на разработку мер экономической политики, во-вторых, теоретические модели строились с учетом конкретной институциональной специфики немецкой экономики.

В дальнейшем теории Ф. Листа получили свое развитие в трудах представителей немецкой исторической школы. Однако теория хозяйственных порядков сформировалась только во второй половине XX века благодаря новаторским работам В. Ойкена, В. Репке и других представителей ненемецкого ордолиберализма [8, 9, 10].

Экономические системы характеризуются не только специфическими признаками и институциональной структурой, но также они сохраняют генетические черты предшествующих экономических порядков. В плановой экономике, предшествующей современным переходным процессам, были сформированы устойчивые стереотипы экономического мышления, которые во многом определяют моти-

вацию и формы экономического поведения агентов формирующейся рыночной экономики. Поэтому анализ проблемы административных барьеров в транзитивной экономике России должен опираться на исследование эволюции основных институтов и координационных механизмов, присущих административно-командной системе.

Либеральная традиция принципиально не признает права государства вмешиваться в процесс хозяйственного формотворчества, заниматься "политэкономической инженерией". Однако в реальной действительности чисто эволюционное развитие лишь в редких случаях приводит к созданию эффективных или хотя бы общественно приемлемых хозяйственных форм и правил поведения и властные структуры с неотвратимой активностью приступают к корректировкам или радикальным изменениям хозяйственных порядков. В лучшем случае это делает государство, в худшем (при слабом или безответственном государстве) - олигархические группы.

Непризнание активной роли государства в реформировании хозяйственного порядка, в системной трансформации ставит либералов в трудное положение: они сдают позиции мощным группам интересов, которые формируют хозяйственные условия, выгодные для них, но не отвечающие критериям свободного предпринимательства и конкурентного рынка.

Поэтому в среде самого либерализма постепенно стала осознаваться необходимость упорядочивающей деятельности государства. Наиболее ярко это проявилось в германском неолиберализме 30-50-х годов, и особенно в ордолиберальных концепциях экономистов и юристов Фрайбургской школы во главе с Вальтером Ойкеном [8] и Францем Бёмом [3]. Ордолиберализм считает неправомерным ограничивать роль государства лишь контролем за соблюдением правил хозяйствования. Государство обязано также создавать эти правила, изменять их в случаях, когда они перестают быть действенными или не соответствуют требованиям и условиям данного этапа развития. При этом государство не может рассчитывать на адекватное и быстрое изменение форм и механизмов хозяйственной деятельности и вынуждено вмешиваться и в эту сферу, с тем чтобы новые правила и нормы не повисли в воздухе. Институциональные преобразования совершаются в результате и деятельности хозяйствующих субъектов ("спонтанное" становление, развитие и видоизменение рыночных институтов), и целенаправленной экономической политики государства. Становление эффективного и социально приемлемого хозяйственного порядка в современных условиях немыслимо без активной, цельной и всеобъемлющей политики хозяйственного порядка. Последняя не означает активного вмешательства государства в хозяйственные процессы, хотя экономическая политика и не может обходиться без такого вмешательства. Однако оно может быть минимизировано (или, точнее, оптимизировано), если политика порядка проводится последовательно и комплексно. Ведь сбои в хозяйственных процессах возникают либо из-за внешних воздействий, с которыми рыночная хозяйственная система не может самостоятельно совладать и тогда призывает на помощь государство, либо вследствие неэффективного порядка, в чем виновата уже сама экономическая политика [4, С. 57-58.].

Термин "эволюция" имеет два определенных значения. Прежде всего, это динамическая система естественного отбора, основанная на случайном выборе. Но более распространенной является трактовка эволюции как противоположности революции, основанная на противопоставлении постепенного развития резким скачкам. Следует отметить, что при любом подходе к содержательной характеристики категории "эволюция" возникает проблема оценки степени ее эволюционности. Экономисты-историки, эволюционисты-биологи, палеонтологи и специалисты в области популяционной генетики на протяжении длительного периода спорят о том, постепенно ли происходило развитие, появлялись ли время от времени новшества, исторически не предопределенные [16, p. 352].

Эволюционный подход к анализу экономических явлений все чаще используется в экономической науке, особенно при анализе переходных состояний экономических систем. Необходимо отметить, что эволюционная теория общественного развития обосновывает ступенчатый характер общественной эволюции [1, С. 14]. При этом в рамках марксистского (формационного) подхода выделяются: первобытно-общинный способ производства, рабовладельческий, феодальный, капиталистический, социалистический (коммунистический) и постиндустриальный. С позиций экономикса в экономическом развитии человечества выделяются следующие зрелые ступени: традиционная экономика; рыночная, параллельно с которой (на одной эволюционной ступени) в течение 70 лет существовала плановая экономика, и экономики всех современных обществ являются смешанными, т.е. рыночными, но с существенным регулирующим воздействием государства.

Применение эволюционного подхода к анализу экономических трансформаций позволяет получить вывод о том, что поведенческие модели основных хозяйствующих субъектов не могут быть из-

менены за короткий промежуток времени в связи с действием эффекта институциональной инерции. Это требует учета при анализе переходных процессов влияния институционального "генотипа" предшествующего экономического порядка. Институциональный генотип, прежде всего, отражается в существовании устойчивых неформальных правил, обычаев, традиций, которые, в первую очередь, формируют стереотипы экономического поведения и в целом экономическую культуру. Такое воздействие представляет собой культурную национальную традицию.

Не все, даже эффективные меры государственной политики развитых стран могут быть применены в условиях переходной экономики. Политика государства в переходной экономике должна быть, в первую очередь, направлена на создание условий для становления институтов и, следовательно, эффективной институциональной структуры.

Чтобы избежать согласования множества внешних факторов, влияющих на успех и на саму возможность принятия того или иного решения, в рамках определенного экономического и социального порядков вырабатываются схемы или алгоритмы поведения, являющиеся при данных условиях наиболее эффективными, т.е. институты. Ограниченность человеческого знания и способности принятия эффективных решений является, таким образом, причиной того, что люди опираются на привычки и правила. В свою очередь, их повторяющееся использование способствует возникновению организаций и институтов [12].

Не все, даже эффективные меры государственной политики развитых стран могут быть применены в условиях переходной экономики. Политика государства в переходной экономике должна быть, в первую очередь, направлена на создание условий для становления институтов и, следовательно, эффективной институциональной структуры.

Согласно экзогенному подходу к исследованию государственной антимонопольной политики основное внимание уделяется положительной (легко наблюдаемой) внешней зависимости между определенными мерами и происходящими процессами усиления конкуренции, причем, связь между инструментами и результатами проводимой политики строго казуальная. Такой подход не предусматривает специального анализа внутренних механизмов функционирования тех рынков, на которые направлено воздействие, а также их изменение.

Согласно эндогенному подходу, наоборот, особый акцент делается на изменении в результате проведения мер государственной антимонопольной политики ценностных установок и механизмов взаимодействия субъектов рынков, на обеспечение конкурентной среды которых направлено воздействие такой политики. Тем самым успех применяемых экономических инструментов зависит от согласованности векторов антимонопольной политики и внутренних (институциональных) изменений рынков, которые ею генерируются в процессе функционирования рыночного механизма [2, С. 81-82].

Необходимо, в частности, проанализировать складывающиеся методы и средства государственного регулирования экономики, соответствие их современным требованиям и влияние их на происходящие процессы в рыночной экономике. Без сомнения, что некоторые из них не соответствуют новому этапу реформы и оставшиеся с прежних времен они постепенно превратились в весьма сильный фактор торможения.

Однако планирование и реализация фундаментальных институциональных реформ требует учет особенностей и типа национального хозяйственного порядка, эволюционно сформировавшегося в российской экономике.

Важным аспектом становления рыночных институтов является формирование эффективных механизмов расходования бюджетных средств. Внедрение рыночных конкурсных процедур не гарантирует автоматического повышения эффективности. Процесс развития рынка госзакупок в трансформационной экономике сопряжен с трудностями, связанными с формированием соответствующих конкурсному распределению бюджетных средств институтов. Для создания таких институтов требуется довольно большое время, а также необходимо учитывать тот факт, что возникающие институты могут не обеспечивать необходимой эффективности, являясь стабильными и отвечающими предпочтениям групп специальных интересов.

Проведение глубоких институциональных преобразований требует также перестройки всего государственного механизма, причем государство при этом сохраняет за собой функции основного институционального инноватора. Но сильная власть государства может быть хищнической, ориентированной на интересы малочисленной правящей элиты. Такая власть не борется с коррупцией, а лишь регулирует ее, заботясь о том, чтобы "брали по чину". Такая власть препятствует выявлению общественных предпочтений и более всего озабочена сокращением сферы своего влияния. Необходимо

не "сильное", а "эффективное" государство. Эффективность означает развитие и поддержание механизмов выявления и интеграции общественных предпочтений, ориентацию на цели, разделяемые обществом, и способность их достижения. Эффективная власть осознает ограниченность своих возможностей и готова делегировать свои полномочия агентам, способным реализовать их с большей отдачей, нежели центр.

Крупные реформы проводятся правительствами, и поэтому роль государства в период реформ неизбежно возрастает. Этот тезис справедлив и в том случае, когда реформы направлены на децентрализацию управления и, следовательно, в конечном итоге - на снижение роли государства. Инициируя реформы, государство получает возможность влиять на судьбы людей и манипулировать ценностями в гораздо большей мере, нежели в стационарном режиме. Отсюда следует, что экономической реформе должны предшествовать и сопутствовать усилия по повышению эффективности государственного управления [11].

Меры государственного регулирования экономики, включая и институциональные инновации, должны согласовываться не только с теоретическими моделями, "экономической целесообразностью", но и с возможностями государства по их реализации. Введение норм и правил экономического поведения без соответствующих механизмов контроля способствует созданию контрправил, которые будут формироваться спонтанно. В такой институциональной среде спонтанно возникают неформальные институты, регулирующие экономическое поведение, для изменения которых недостаточно инженерии новых формальных институтов.

Довольно трудно установить строгую причинно-следственную связь между изменениями механизмов осуществления государственных заказов и формированием новых институциональных структур. Это свидетельствует о сложности данных социально-экономических взаимодействий. Если придерживаться эндогенной концепции институциональных изменений, то трансформацию институциональной структуры предопределяет эволюционное изменение правил и норм, составляющих основу институтов. Согласно же экзогенной концепции, внедрение институциональных инноваций детерминирует изменения пропорций в распределении выгод и издержек между субъектами рынка. Выявить реализацию двух приведенных алгоритмов институциональных изменений возможно при анализе влияния деятельности групп с особыми интересами, направленной на институциональное закрепление способов размещения и получения государственных заказов.

Для чего в экономической практике необходимо определить состав институциональных инноваторов, их мотивы, а также охарактеризовать выгоды от осуществляемых действий.

В условиях государственной монополии на осуществление насилия функции институционального инноватора могут брать на себя группы с особыми интересами при условии наличия у них избирательных стимулов. Такими группами в современной экономике выступают элиты.

Мягкость и несформированность институциональной структуры, включающей системные институты, выдвигает на первый план в деле минимизации трансакционных издержек соглашения. Соглашения имеют более приближенный и персонифицированный характер, чем системные институты, поэтому они легче приспосабливаются к нестабильным экономическим условиям, а также видоизменяются за сравнительно небольшие промежутки времени. Тем самым субъекты рынка государственных закупок достигают лучших (с точки зрения трансакционных издержек) условий адаптации к несовершенным институциональным структурам, или, вернее, институциональным провалам.

Генетические способности российской экономики к воспроизводству неэффективных институциональных ограничений можно объяснить существованием экономических мультигенераций как свойства экономической системы. Особенности мультигенерации детерминируются механизмами эволюции институтов и организаций в рамках той или иной экономической системы и хозяйственной культуры. Поэтому внедрение или импорт институциональных механизмов дерегулирования (как разновидности экзогенных институциональных изменений) и развития конкуренции при наличии устойчивых генетических экономических мультигенераций будет приводить к формированию контрправил, которые позволяют извлекать административную ренту государственным чиновникам, вовлеченным в регулирование хозяйственных отношений.

В отечественной экономической литературе развивается теория макрогенераций, основные положения разработаны В. Маевским в работе "Введение в эволюционную макроэкономику" [6]. Теория макрогенерациий базируется на положениях, выдвинутых Й. Шумпетером в "Теории экономического развития". Согласно Й. Шумпетеру экономика представляет специфический мир комбинаций, каждая из которых характеризует единичный способ соединения производительных сил, с помощью которо-

го создается единичный продукт [13, С. 72-73]. Главный вывод Й. Шумпетера состоит в том, что периодически повторяющееся массовое появление новых комбинаций факторов производства не только обусловливает фазу очередного экономического подъема в стране, но и одновременно составляет сущность новой макрогенерации. Другими словами, новая макрогенерация это кластер новых комбинаций факторов производства, обеспечивающий фазу очередного экономического подъема и выражающийся, прежде всего, в соответствующем годовом приросте ВВП [6, С. 22].

Предлагаемая нами концепция экономических мультигенераций относится к другому кластеру проблем эволюционной экономики. Во-первых, мультигенерации рассматриваются в основном на микроуровне. Во-вторых, мультигенерации определяют не способ соединения факторов производства, а способ воспроизводства условий хозяйствования: ограничений в виде институтов и правил, а также соответствующих организаций, определяющих параметры, размеры и количество трансакций в тот или иной момент времени. Следовательно, по нашему мнению, складывающиеся в экономике мультигенерации приводят к воспроизводству качественных, генетически обусловленных, характеристик экономических порядков.

Эволюционная природа мультигенераций проявляется в том, что их существование обусловлено таким феноменом, как зависимость от пути развития (path dependence) [14, 15]. Поэтому формирование новой институциональной структуры в постсоциалистическом обществе невозможно отделить от эволюции институтов плановой экономики и, в частности, административных рынков. Если предположить, что в результате дерегулирования будут отменены все формальные институциональные барьеры, это незначительно повлияет на реальную административную нагрузку на бизнес, т.к. особенности государственного регулирования переходной экономики России предусматривают обязательное извлечение административной ренты чиновниками. Поэтому радикальные рыночные институциональные изменения в российской экономике, "вязнут" в множестве контр правил создаваемых, существующими мультигенерациями. Преодоление такого положения дел невозможно за короткие временные интервалы и зависит от направленности действий и организованности заинтересованных групп, выступающих институциональными инноваторами.

Литература

1. Белокрылова О.С. Теория переходной экономики. Ростов н/Д: Феникс, 2002. 2. Белокрылова О.С., Вольчик В.В., Мурадов А.А. Институциональные особенности распределения доходов в переходной экономике. Ростов н/Д, 2000.

3. Бём Ф. Частноправовое общество и рыночная экономика // Теория хозяйственного порядка. Фрайбургская школа и немецкий ордолиберализм. М.: Экономика, 2002.

4. Гутник В. Политика хозяйственного порядка в Германии. М.: Экономика, 2002. С. 57-58.

5. Лист Ф. Национальная система политической экономии. СПб.: А . Э. Мертенс, 1891.

6. Маевский В. Введение в эволюционную макроэкономику. М.: Издательство "Япония сегодня", 1997.

7. Норт Д. Пять тезисов об институциональных изменениях // Квартальный бюллетень клуба экономистов. Минск: Пропилен, 2000. Вып. 4.

8. Ойкен В. Основные принципы экономической политики. М., 1995.

9. Ойкен В. Основы национальной экономии. М., 1996.

10. Репке В. Коренные вопросы хозяйственного порядка // Теория хозяйственного порядка: "Фрайбургская школа" и немецкий нео либерализм. М.: Экономика, 2002.

11. Полтерович В.М. На пути к новой теории реформ // http://www.cemi.rssi.ru/rus/publicat/e-pubs.htm.

12. Ходжсон Дж. Привычки, правила и экономическое поведение // Вопросы экономики. 2000. №1.

13. Шумпетер Й. Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1982. С. 72-73.

14. Arthur W. Brian. Competing Technologies, Increasing Returns, and Lock-In by Historical Events // The Economic Journal. Vol. 99. № 394. (Mar. 1989). PP. 116-131;

15. Mokyr Joel. Technological Inertia in Economic History // The Journal of Economic History. Vol. 52. № 2. (Jun. 1992) PP. 325-338.

16. Mokyr Joel. Punctuated Equilibria and Technological Progress // The American Economic Review. Vol. 80. № 2. Papers and Proceedings of the Hundred and Second Annual Meeting of the American Economic Association. (May. 1990). P. 352.

БАЛАЕВ А.О.

НОВЫЕ ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ МЕХАНИЗМЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

Важнейшей составляющей эффективного функционирования современного предприятия является наличие адаптивного к изменяющимся условиям окружающей среды организационного механизма управления. [1]. Технологии производства любой коммерческой продукции все более доступны, в то время как эффективная организация производства и управления остается во многом индивидуальной, сформированной в результате накопленного опыта работы. В этой связи организационная гибкость становятся важнейшим источником конкурентоспособности и эффективности промышленных предприятий.

С точки зрения содержания понятие организация (от лат. organize - составляю из частей) подразумевает совокупность действий, связанных с обра-зованием, объединением (разделением) и упорядочением объекта организационных воздействий [2]. Применительно к производственной системе, мож-но сказать, что речь идет об упорядочении ее элементов, процессов функционирования и взаимоотношений со средой существования. Инструментами организации, таким образом, являются:

- проектирование структуры предприятия как целенаправленной социально-экономической системы;
- формирование модели и механизма управления;
- разработка нормативной базы обеспечения пропорциональности и сбалансированности элементов и процессов системы;
- выбор организационных форм взаимодействия с внешней средой;
- внесение организационных изменений в соответствии с изменениями во внешней среде, а также исходя из необходимости непрерывного совершенствования принятых ранее организационных решений.

Возрастание числа производителей, наполненности рынков и связанное с ними усиление конкурентной борьбы привели к возникновению асимметрии в пользу внешней среды предприятия. Факторы среды, в числе которых значительные колебания потребительского спроса, глобализация бизнеса, со-кращение жизненного цикла изделий, оказывают существенное влияние на формирование организационных механизмов функционирования современного промышленного предприятия..

Как сложная социально-экономическая система предприятие может объединять в рамках единого научно-производственного или технологического комплекса финансовые, научно-технические, производственные, торговые и эксплуатационные составляющие. В основу объединения организационных единиц при этом может быть положен как принцип жизненного цикла пр-дукции или технологической системы, так и принцип технологической цепи, что придает определенную специфику системе управления.

Выбор принципа организационного построения предприятия, как и выбор модели управления, должен осуществляться в зависимости от таких параметров, как область и масштабы деятельности, принятый в отрасли уровень диверсификации и интеграции производства, характер внешней среды. В условиях наиболее динамичной и агрессивной среды предпочтение отдается построению предприятий на основе жизненного цикла и программному или следящему управлению. Использование технологического принципа построения предприятия, как и экстремального или адаптивного типов управления, характерно для компаний, работающих в среде, отличающейся ограниченной нестабильностью [3].

Нетрудно заметить, что предприятия, построенные по принципу техно-логической цепи, наиболее адаптивны индустриальному типу экономики, в то время как для постиндустриальной фазы ее развития характерно использование принципа построения предприятий по жизненному циклу.

В условиях ускорения темпов научно-технического прогресса и возрастания роли инноваций в повышении эффективности производства современное промышленное предприятие должно представлять собой своего рода научно-производственный комплекс, деятельность которого охватывает все стадии жизненного цикла продукции и связанной с ним технологической системы. Они должны иметь

развитую сеть научно-исследовательских подразделений, решающих многообразные задачи.

Активизация научно-исследовательской деятельности, развитие научно-технического потенциала предприятий, открывающие принципиально новые возможности для разработки и внедрения различного рода инноваций, задали более высокие темпы динамике потребительского спроса и других факторов внешнего окружения. Всепроницающие и постоянные изменения стали неотъемлемой частью функционирования предприятия и это нормальное состояние современного бизнеса. Сегодня компании должны действовать оперативно или не действовать вообще.

Необходимость учитывать запросы различных групп потребителей, вплоть до индивидуальных, заставили предприятия по-новому подходить к решению вопросов организации производства (рисунок.).

Производство на индустриальной фазе развития	Современная, постиндустриальная фаза развития производства
– массовое производство – малономенклатурное производство – модельный ряд (ассортимент) обновляется редко	– мелкосерийное и индивидуальное производство – многономенклатурное производство – модельный ряд (ассортимент) обновляется часто

– несоответствие технической базы
– несоответствие принципов организации производства
– неадекватность системы планирования и управления

Изменения характера производственного процесса и их последствия для традиционной организации производственной системы

Рост спроса и невысокие требования потребителей, наблюдавшиеся в середине прошлого века, сводили задачу управления производством к заботе о росте производственных мощностей. К этим условия была хорошо приспособлена стандартная пирамидальная структура управления. Однако усложне-ние продукции, рост числа операций по ее изготовлению и расширение номенклатурного ряда сделали координацию работ все более запутанной, а процесс управления - более сложным. Это привело к росту числа функциональных менеджеров на среднем уровне управления. Одновременно увеличилась дистанция между менеджерами высшего звена и клиентами - потребителями продукции и услуги. Клиенты превратились для руководителей предприятий в набор безликих цифр.

Следовательно, фрагментированные процессы и специализированные структуры не способны более адекватно и оперативно реагировать на изменения, происходящие во внешней среде, в том числе на рынке. Отдаляя менеджеров от операций и разбивая эти операции на части, выполняемые специализированными отделами, подразделениями и работниками, традиционные организационные структуры создают условия, при которых никто не может обнаружить существенных изменений в ходе производственно-коммерческой деятельности, а тем более что-либо оперативно предпринять.

Исходя из этого, сегодня уже недостаточно ограничиться внесением тех или иных изменений в производственный процесс. Ставится задача коренной перестройки всей системы организации производства, осуществления подлинного прорыва в его развитии в соответствии с новыми параметрами

функционирования рыночной экономики. Новая идеология предполагает отказ от традиционных организационных и операционных принципов, привычных пирамидальных структур. Производственные системы могут и должны развиваться сегодня на основе идеи придания максимальной гибкости и адаптивности к изменениям, происходящим во внешней среде.

Решение этой проблемы может быть обеспечено за счет реинтеграции отдельных операций в единые бизнес-процессы - взаимоувязанные наборы операций (включая управленческие), создающие результат, представляющий ценность для потребителя. Задача сегодня состоит не в том, чтобы иметь нужные товары и услуги в нужное время, так как любой самый лучший товар имеет ограниченный срок жизни. Не товары, а процессы обеспечивают пред-приятиям долгосрочный успех [4].

Новая концепция организации производства и управления предполагает переход от вертикальных структур управления к горизонтальным, от узкоспециализированных принципов организации производства и труда к многофункциональным командным, от ориентации на решение производственных задач к решению задач удовлетворения потребностей клиентов. Она призвана не просто констатировать примат клиента, но и ответить на вопрос о том, какой должна быть организация производства и управления, чтобы обеспечить этот примат.

- интеграция нескольких частичных процессов в один законченный;

Правильное понимание и учет глобальных тенденций экономического и научно-технического развития, состояния и прогноза изменений факторов внешней среды определяют основу разработки методических подходов к построению эффективных организационных механизмов функционирования промышленных предприятий.

Для современных отечественных компаний организационная гибкость и эффективность становятся не только средством приспособления к новым рыночным условиям, но и механизмом обеспечения конкурентоспособности на международной арене. Однако имеется ряд причин, препятствующих реализации эффективных организационных решений. К их числу относятся:

однонаправленность бизнеса как следствие господствующей в течение десятилетий отраслевой специализации предприятий;

традиционное для командно-административной экономики разделение функций НИОКР, производства и сбыта;

географическая сегментация рынков сбыта, связанная с низким уров-нем развития транспортной инфраструктуры;

возникшие в переходной экономике неплатежи и кризис ликвидности, породившие работу в условиях неполной реализации возможностей.

В таких условиях единственным выходом для предприятий становится разработка и реализация проектов реструктуризации, направленных на концентрацию научно-производственного потенциала вокруг создания конечного продукта, объединение звеньев процесса "исследование - производство" в интегрированные холдинги, принципиальное изменение торговых схем, пересмотр соглашений с поставщиками и партнерами. Главная цель таких действий - создание анклава стабильности.

Эффективной работы подобных организационных образований иллюстрирует опыт российских компаний нового поколения, таких как холдинговая промышленная компания "Новые программы и концепции" ("НПК") и компания "Межрегиональный деловой мир" ("Группа МДМ").

действий, открывающих возможности саморазвития, предотвращения кризисов и прогнозирования развития ситуации.

Использование новых организационных решений позволило компании сократить расходы, связанные с управлением на 15-20% и направить сэкономленные средства на инвестиционные проекты предприятий. Накопленный компанией опыт может и должен быть использован при создании новых российских холдингов, что позволит выстроить отечественные интегрированные структуры в соответствии с мировыми стандартами.

"Группа МДМ" - ведущая российская компания, управляющая промышленными активами и прямыми инвестициями. Она объединяет под своим управлением динамично развивающиеся предприятия, занимающие лидирующее положение на трубно-металлургическом, минерально-химическом и угольном рынках. Под ее стратегическим и оперативным управлением находятся холдинги "Трубная металлургическая компания", Сибирская угольная энергетическая компания "Байкал-уголь", минерально-химическая компания "Еврохим" и венчурная компания.

Благодаря созданию высокоэффективных интегрированных структур развиваются новые для отечественной экономики отрасли и, прежде всего, сфера телекоммуникаций. Так, высокой организа-

ционной эффективностью отличается АО "Вымпелком" один из ведущих операторов сотовой связи России, выступающий под торговой маркой "БИЛАЙН".

В последние годы все более ярко прослеживается тенденция транснационализации деятельности российских предприятий. В список крупнейших транснациональных корпораций стран бывшего социалистического лагеря попали три российские компании - два пароходства и "ЛУКойл", зарубежные активы которого составляют 3,2 млрд дол. "ЛУКойл" вышел на первое место по объему сделок, связанных с поглощением иностранных компаний, намного обогнав ближайших конкурентов.

Анализ прогрессивных сдвигов в системе организации производства и управления российских промышленных предприятий показывает, что наиболее восприимчивыми к ним стали крупнейшие корпорации. Что же касается промышленности в целом, то здесь открываются широкие перспективы орг-низационного развития, реализация которых способна обеспечить настоящий прорыв в области роста ее конкурентоспособности и эффективности.

Литература

1.Мищенко Л.Я. Пономаренко Е.Е. Проблемы формирования новой архитектуры российской экономики. Краснодар, 2002. С.73.

2.Акимова Т.А. Теория организации. М., 2003. С. 15.

3.Круглов М.И. Стратегическое управление компанией. М.,1998. С. 34-36.

4.Хаммер М., Чампи Д. Реинжиниринг корпорации: манифест революции в бизнесе. СПб., 1997

РАКША С.В.

ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИЯ РЫНКА ТРУДА И ДИНАМИКА ДОХОДОВ

При проведении радикальных экономических реформ в постсоциалистических странах часто не учитывался фактор влияния социального капитала (и соответственно, сложившихся социальных связей, культуры и институтов) страны, в которой проводились реформы. Тем более, что часто применялись "универсальные" схемы, предложенные международными организациями.

Общеизвестно, что постсоциалистические страны нуждалась в политических, правовых, экономических и социальных институтах рыночной экономики, было полностью доказано, что только посредством широкомасштабных институциональных реформ могут быть созданы условия, при которых снова начнется экономический рост и которые позволят этим странам достичь уровня доходов, сравнимых с доходами в странах Евросоюза или Северной Америке. Однако формирование институтов возможно только на фундаменте сформировавшегося социального капитала. Существование социальных связей не является естественной или даже социальной данностью, сконструированной раз и навсегда в результате первоначального акта институционализации, характеризующей то или иное социальное образование. Эти связи являются продуктом нескончаемой работы по институциональному оформлению, ключевые моменты которого обозначаются соответствующими процессами институционализации [1, С. 529]. Именно качество социального капитала в постсоциалистических странах, определило степень успешности институциональных реформ. Поэтому с самого начала преобразования в странах Центральной и Восточной Европы были неоднородным явлением. Это определяется, помимо всего прочего, ростом уровня ВВП: в то время как таким странам как Польша и Венгрия удалось преодолеть экономический спад на начальной стадии преобразований довольно быстро, другие, особенно Россия, Республика Беларусь и Украина столкнулись со значительными проблемами. Так, например, в России в 2002 году уровень ВВП на душу населения не превысил уровень 1990 года (таблица 1.)

Более того, некоторые страны практически полностью завершили внедрение демократических и рыночно ориентированных институтов, а другие предприняли лишь частичные реформы. Возможно, еще более важно, что успешное реформирование может служить причиной того, что разница между средними показателями уровня роста составляет почти 25%.

Что касается уровня экономического роста, то по оценкам специалистов меньше чем половина (45%) роста неотъемлемое последствие институциональных изменений [6, pp.128-133]. Среднестатистические данные, кроме того, заставляют думать, что внедрение новых институтов не имеет смыс-

ла, если за их соблюдением не следят и они плохо претворяются в жизнь или плохо выполняются.

Таблица 1 - Индексы валового внутреннего продукта (рассчитано по [3, С.589] и [4, С. 664] (1990=100%)

	На душу населения								
	1993	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Россия	74	62	60	61	58	62	68	72	76
Азербайджан	57	39	39	41	45	48	52	57	63
Армения	45	50	53	54	58	60	63	69	78.
Белоруссия	82	65	67	75	82	85	90	95	99,8
Болгария	87	89	77	73	79	78	83	76	...
Венгрия	86	90	91	96	…	106	112	...	...
Казахстан	76	63	65	67	67	69	76	87	95
Киргизия	65	49	52	57	56	57	60	62	62
Китай	136	166	180	194	207	222	238	...	...
Молдавия	…	101	95	97	90	87	89	95	102
Нидерланды	103	107	110	114	117	121	125	126	...
Польша	98	110	117	125	131	136	141	143	...
США	101	105	108	112	114	118	123	122	...
Украина	70	48	44	43	42	43	45	50	53
Финляндия	87	95	98	104	109	112	119	120	...
Франция	99	103	104	106	109	112	115	116	...
Япония	104	106	110	110	107	107	110	111	...

Необходимо учитывать тот факт, что различия в развитии стран нельзя объяснить лишь как результат институциональных изменений, но их причины можно рассматривать как "различия в функционировании формальных институтов". Конечно, одной из неоспоримых причин этих различий может быть то, что специфика и осуществление экономических преобразований зависит от особенностей политического процесса. Ограниченное или, другими словами, иное функционирование политических институтов и исполнительных механизмов власти может, таким образом, объяснить причины, масштаб и содержание институциональных изменений. И, несомненно, эта гипотеза приводит нас к лучшему пониманию реформ, как показывает даже поверхностный взгляд на такие страны, как Белоруссия (хотя следует отметить, что в Белоруссии некоторые экономические показатели гораздо лучше, чем в России (таблица 2). Но гипотеза порождает другой вопрос: почему политические институты не принесли свои плоды, обещанные западными защитниками идеалов свободы и демократии? Почему демократия в некоторых случаях ненадежна и больше беспокоится о себе, чем о проведении реформ?

Несомненно, что различия, предваряющие становление формальных рыночно-связанных институтов, не объясняют в полной мере различий в экономическом росте, в то время как даже равный успех в проведении реформ влечет за собой различия в условиях роста в зависимости от места проведения реформ.

Если принять во внимание, что эффективные институты могут формироваться только на базе социального капитала, который, институционализируясь и накапливаясь, составляет фундамент для

рыночной институциональной структуры, то можно констатировать, что различия в качестве институтов, регулирующих хозяйственные связи, зависят от качества социальных связей, уровня доверия и солидарности и в целом, от рыночной природы социального капитала.

Таблица 2 - Индексы реальной заработной платы работников [4, С.661] (1990=100%)

	1991	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Россия	97	43	49	51	44	35	42	50	59
Азербайджан	79	14	16	25	30	36	43	49	58
Армения	51	10	11	14	17	18	21	22	24
Белоруссия	104	56	59	67	79	85	95	123	133
Болгария	62	59	46	38	44	47	48	49	...
Венгрия	93	83	79	83	86	88	89	95	...
Казахстан	87	30	31	33	35	40	43	47	51
Киргизия	...	67	68	76	85	78	77	85	97
Китай	104	133	139	140	164	185	208	...	
Молдавия	91	25	27	28	30	26	26	31	37
Нидерланды	100,6	99,9	99,7	100,6	102	103	...	...	...
Польша	...	104	110	116	120	126	127	130	133
США	99,4	101	102	103	107	109	112	...	...
Украина	106	34	30	29	25	26	27	33	...
Финляндия	...	104	108	109	111	113	...	...	...
Франция	102	104	104	105	...	...	...	...	...
Япония	100,7	103	105	105	103	102	104	104	...

Разнородность экономического развития также может быть вызвана самим состоянием экономических институтов. Аргумент, предложенный выше, был выдвинут применительно к условиям Латинской Америки Дугласом Нортом [2, С. 133], который делает упор на сравнительном аспекте исторического и социокультурного развития Северной и Латинской Америки. В данном случае разный исторический опыт наравне с культурными традициями по ту сторону Восточной Европы доказывает, что и в этих странах может быть достигнута подобная действенность институтов.

В контексте вышеизложенного можно сформулировать вопрос: почему успех институциональных изменений зависит не только от их содержания, но и от специфики социальной и исторической обстановки? Есть ли основания полагать, что рыночная экономика и попытки ее внедрения в трансформационных экономиках, не так уж важны, как принято полагать? Есть ли, следовательно, смысл трансформировать экономический капитал в социальный? Последнее предполагает специфические трудовые затраты, которые ведут к трансформации сугубо денежного понимания обмена и тем самым самого смысла обмена в целом. С узкоэкономических позиций эта попытка неизбежно рассматривается как совершенно бесполезная трата. Однако с точки зрения логики социального обмена - это серьезная инвестиция, прибыль от которой в конечном счете проявится в денежной или какой-то иной форме [1, С. 534]. В связи с этим попытка найти ответы на эти вопросы, также внесет свой вклад, в понимание того, что внедрение политических институтов иногда весьма разочаровывает.

Этот подход пытается объединить историческое время и, таким образом, требует пристального внимания к прошлому. Неоклассический подход, на котором основывались многие решения реформаторов, будучи антиисторическим, вероятно, связан с множеством проблем, он непременно окажется недейственным в том, что касается реформ в большинстве бывших социалистических стран. В тоже время, нам бы следовало отметить, что никакого решения текущих теоретических проблем не предвидится. И современный подход также не может дать необходимых ответов. В том то и дело, что имеющихся данных, несомненно, недостаточно.

Для начала нужно уяснить один очень важный момент. Наблюдаемые различия в реформирова-

нии институтов являются в какой-то степени статистически ложным отображением действительности, которое основано на неадекватном понимании, а, следовательно, и рассмотрении финансового аспекта институтов, т.к. большая часть литературы сфокусирована на формальных институтах. Таким образом, игнорируется, что неформальные и, следовательно, с трудом поддающиеся наблюдению, могут в равной мере отсутствовать или быть несовместимыми с существующими формальными институтами, таким образом препятствуя экономическому росту. Это становится очевидным, если мы рассмотрим институты более широко в качестве части установившейся или однообразной практики, которая часто, но, несомненно, в целях необходимости систематизируется [5, pp. 673-705]. При таком понимании институтов институциональные изменения не могут ограничиваться внедрением формальных институтов, они должны охватывать более широкий круг общественного опыта вместе с развитием идей и концепций. Невозможность внедрения или изменения неформальных институтов может, таким образом, отчасти зависеть от бедственного положения населения в некоторых странах. В то же время, установившаяся или однообразная практика различных поколений, возможно, выжила среди людей и оказывает настойчивое влияние на экономическую жизнь, в то время как законная основа (т.е. формальные институты) уже изменились совершенно.

Институционализация социального капитала приводит к формированию такой институциональной структуры, которая, кроме снижения трансакционных издержек, создает стимулы у экономических акторов для участия в хозяйственных процессах. Иными словами, чем выше качество социального капитала на макроуровне тем более разносторонняя экономическая активность населения будет наблюдаться. Как отмечалось в предыдущих разделах, одной из причин этого является более глубокое разделение труда в обществах, включенных в систему генерализованного обмена, который, в свою очередь, возможен только при значительном накопленном социальном капитале.

Социальный капитал вследствие своей рыночной институционализации способствует возникновению стимулов и условий для устойчивого экономического развития. Трансформация хозяйственной системы коренным образом изменила систему оплаты труда. С позиций неоклассической теории переход на рыночные способы организации рынка труда неизбежно приведет к формированию эффективных равновесных цен. Но в реальности существующие показатели динамики заработной платы во многом определяются институциональными факторами, которые, в свою очередь, зависят от накопленного на данный момент развития рынка труда социального капитала.

В ходе рыночных преобразований централизованное выделение средств сменило самофинансирование хозяйствующих субъектов. Источником средств на заработную плату работников стало предприятие. Фонд оплаты труда сегодня - это часть дохода собственника средств производства, расходуемая им на оплату труда нанятых работников в соответствии с условиями найма и результатами труда.

Динамика заработной платы послужила главным фактором развития бедности в постсоветской России. Бедность является фактором застойного снижения не только темпов экономического роста (порочный круг бедности), но и формирования предпосылок для снижения качества социального и человеческого капиталов. Изменившиеся экономические условия повлекли за собой ухудшение условий труда большинства работающего населения России. Персонал многих промышленных предприятий остался один на один с администрацией, которая не спешит выплачивать зарплату, а всячески старается ее минимизировать. Основные механизмы этого воздействия сопряжены с: 1) полным отсутствием защиты заработной платы от инфляции; 2) резким сужением возможностей работников увеличивать заработную плату путем повышения трудовой активности и эффективности их труда; 3) появлением в рамках сложившейся экономической модели мотивов к сокращению доли работников в валовом доходе.

При принципиально однонаправленной динамике производительности труда и реальной заработной платы в постсоветский период характерны резкие различия в их темпах. Такая ситуация сложилась практически во всех отраслях промышленности. Более того, по прогнозным оценкам и в 2005-2006 гг. будут сохраняться высокие темпы роста производительности труда при сохранении разрыва между производительностью и реальной заработной платой. Данное обстоятельство свидетельствует об отсутствии органической взаимосвязи движения показателей, о которых идет речь.

При всем многообразии факторов, влияющих на динамику производительности труда и реальной заработной платы, можно высказать предположение относительно того, что рассматриваемая однонаправленность обусловливалась не столько динамикой издержек, сколько провалами институционального регулирования рынка труда. Недостаток качественных институтов на рынке труда яв-

ляется кумулятивным процессом, что определятся, с одной стороны, инертностью институциональных структур, а с другой, самоусиливающейся институционализацией рынка труда и накоплением социального капитала.

В постсоциалистической экономике, которой является экономика России, социальный капитал еще не сформировался в тех объемах, которые достаточны для эффективной институционализации рыночной экономики. Дефицит качественных институтов в российской экономике вообще, и на рынке труда в частности, объясняется недостаточной интенсивностью накопления социального капитала и инертностью институциональных структур. Это может быть преодолено путем проведения последовательной социально-экономической политики, стимулирующей формирование социальных связей, основанных на высоком уровне доверия и солидарности, присущем развитым рыночным экономикам.

Литература

1.Бурдье П. Формы капитала / Западная экономическая социология. Хрестоматия современной классики. М.: РОССПЭН, 2004.

2. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М., 1997.

3. Российский статистический ежегодник: Стат.сб./Госкомстат России. М., 1999.

4. Российский статистический ежегодник. 2003: Стат.сб./Госкомстат России. М., 2003.

5. Koslowski, R. Market Institutions, East European Reform, and Economic Theory // Journal of Economic Issues Vol. 26. 1992.

6. Sachs, J. D. The Transition at Mid Decade. American Economic Review (Papers and Proceedings. Vol. 86.1996.

САДОЯН М.М.

РОЛЬ ГЛОБАЛИЗАЦИИ В ПОВЫШЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОБЩЕСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

Процесс глобализации, ознаменовавший собой переход капитализма на новую геоэкономическую фазу развития, независимо от того, рассматривается ли он как благо или как средство эксплуатации мира со стороны экономически развитых государств, сложился в объективную тенденцию, подготовленную всем ходом экономического развития. Главной его причиной выступает такой хорошо известный двигатель предпринимательской активности как погоня за прибылью и сверхприбылью, задачам которой уже не удовлетворяют национальные рамки. В числе основных предпосылок развития тенденции глобализации мы можем рассматривать:

- втягивание все новых стран в мировое экономическое пространство и рост их дифференциации по уровню социально-экономического развития;

- чрезвычайно высокий и постоянно растущий уровень производительно-сти в экономически развитых странах, требующий вовлечения в процесс расширенного потребления все новых групп населения;

- возрастающую зависимость экономически развитых стран от внешних источников ресурсов и их стремление повысить надежность и экономичность ресурсообеспечения;

- объективную необходимость и эффективность углубления международного разделения труда, специализации и кооперирования как в производствен-ной, так и в научно-технической сфере;

- поиск наиболее выгодных областей приложения капитала, включая использование дешевых ресурсов и рабочей силы, наличие льготного налогового и экологического законодательства, сокращение расходов, связанных и трансграничным перемещением товаров при организации производства в стране, имеющей рынок их сбыта;

- преимущества совместного использования потенциала и имеющихся компетенций для обеспечения технологического лидерства и контроля над современным высококонкурентным рыночным пространством;

- повсеместный переход на новую парадигму внешнеэкономической деятельности, предполагающую перенос акцентов с международной торговли на международное инвестирование;

- прорывное развитие информационных технологий и средств связи, позволяющее осуществлять координацию и контроль над предпринимательской деятельностью в любой части мира в режиме on lain.

Имеется множество свидетельств высокой динамики развития процесса глобализации и открывающихся в связи этим возможностей. Международное производство на базе 280 тыс. филиалов ТНК, в качестве которых выступают научно-производственные, кредитно-финансовые, торговые и управленческие структуры различных стран, обеспечивает объем продаж в размере свыше 7 трлн дол. США, что существенно выше объемов международного экспорта. Современные ТНК контролируют треть производства в частном секторе, 95% мировых патентов и лицензий [1].

Основываясь на углублении и развитии международного разделения труда, глобализация коренным образом изменила его характер. Сегодня процессы обмена и взаимодействия идут не столько между государствами, сколько между мировыми специализированными воспроизводственными центрами и внутри них. Стыки взаимодействия центров формируют новую экономическую карту мира, границы которой не совпадают с национальными. Они подвижны, носят изменяющийся характер, и именно по этим границам идет непрерывный передел мира [2].

Эффективными формами организации глобального производства и потребления выступают транснациональные корпорации, международные предпринимательские сети и альянсы, на базе которых и формируются наднациональные воспроизводственные центры, поделившие между собой мир. Эти центры выполняют в новом геоэкономическом пространстве объединяющую функцию и играют роль несущих конструкций, втягивающих в свою орбиту и подчиняющих своему влиянию располагающую дешевыми ресурсами и ненаполненными рынками мировую периферию.

Отношения между центрами и периферией разительно напоминают отношения метрополий и колониальных владений, что объясняется безраздельной экономической властью, которой обладают экономически развитые государства, являясь собственниками таких важнейших ресурсов как капитал и новейшие технологии. К тому же новые держатели экономической власти закрепляют за собой в международном разделении труда стадию научно-технических разработок, сбрасывая в менее развитые страны производственное тиражирование разработанного продукта или технологии.

Следствием этого, наряду с получением наиболее существенной экономической выгоды, становится снижение экологической напряженности в экономически развитых странах, возрастание доли высокооплачиваемого интеллектуального труда и дальнейшее углубление отрыва от мировой периферии по уровню научно-технического и социально-экономического развития. Переход экономической власти от национальных государств к новым геоэкономическим персонажам способствует также и существенному перераспределению в их пользу политической власти. Уже сегодня национальная политика во многом подчинена доктрине мегацентризма, и есть все основания полагать, что в будущем она полностью перейдет в руки глобальных экономических игроков.

Вместе с тем, эффекты глобализации нельзя рассматривать как сугубо положительные для экономически развитых государств и сугубо отрицательные для менее развитых. Противников глобализации мы находим и в одном и в другом лагере. На самом деле уход капитала из страны в поисках наиболее выгодных условий приложения приводит к потере значительного числа рабочих мест и существенной части налоговых поступлений в бюджет экономически развитых государств. В менее же развитых странах создаются условия для экономического роста, появляются новые рабочие места, повышается уровень благосостояния населения сравнительно с предшествующим глобализации состоянием. Отсюда наблюдаемое в современной практике принципиальное изменение подходов к обеспечению конкурентных преимуществ национальных экономик и отдельных компаний.

Отметим, что отрицательные эффекты глобализации во многом объясняются тем, что законодательное регулирование экономической деятельно-сти на наднациональном уровне, призванное заключить ее в цивилизованные рамки, пока еще не соответствует сложившейся действительности.

Возникновение влиятельной транснациональной олигополии в корне меняет многие представления, сложившиеся в экономической теории. Так, классическая экономическая теория выделяет три источника валового внутреннего продукта - труд, капитал и землю. Однако более половины прироста ВВП в экономически развитых странах обеспечивается неким четвертым фактором, получившим в экономической литературе название общего фактора производства (total factor productivity).

Природу этого явления можно объяснить высоким уровнем научно-технического развития этих стран, наличием новейших технологий, ноу-хау, передовой техники и других достижений научно-технического прогресса, активно тиражируемых в масштабах всего мира.

Не отрицая справедливости названных подходов, мы разделяем версию специалистов, не считающих перечисленные причины исчерпывающими, и акцентирующих роль нового глобального статуса наднациональных научно-производственных и производственных структур в вопросах распреде-

ления и перераспределения совокупного мирового дохода [2]. Суть этой версии состоит в том, что в глобальном мире наднациональные экономические структуры выполняют функцию, сходную с функцией государства в национальной экономике. Как известно, государство в рамках национальной экономики при помощи налогов и иных мер осуществляет оперативное перераспределение дохода между различными группами населения, отраслями, хозяйствующими субъектами и т.д. В современном глобальном мире сложилась мегаструктура, реализующая действие этого механизма на наднациональном уровне. Масштаб ее действия неизмеримо шире, поскольку осуществляется перераспределение всего совокупного мирового дохода между мощными наднациональными воспроизводственными центрами и входящими в них структурами.

Претерпели серьезные изменения и устоявшиеся представления о принципах и методах обеспечения эффективного присутствия на мировом рынке. Так, интернационализация мирового ресурсного потенциала существенно снизила актуальность теорий об абсолютных и относительных преимуществах в торговле между отдельными странами.

Сегодня можно с уверенностью говорить и о том, что безнадежно устаревшей является торговая парадигма внешнеэкономического взаимодействия. Вытекающие из нее снабженческо-сбытовая миссия и положение вспомогательного цеха мировых воспроизводственных ядер, поставляющего последним сырьевые, энергетические и интеллектуальные ресурсы, обрекает страну на изоляцию от основных источников получения мирового дохода, реализацию продукта не по мировым, а по снабженческо-сбытовым ценам. Сложившаяся ситуация ориентирует национальные экономики на новую, геоэкономическую парадигму врастание в мировые воспроизводственные ядра с целью прорыва к полноправному участию в формировании и распределении мирового дохода.

Не вполне соответствует реалиям времени и разработанная М. Портером классическая модель, интерпретирующая действие конкурентных сил на отраслевом рынке [3].

В современном мире три силы по отдельности и в совокупности все глубже погружают производственно-экономические системы в новую среду, получившую название три "К": клиенты, конкуренты, коренные изменения (в оригинале три "С": Customers, Competi-tion, Change) [4]. Эти три силы создали новый мир для бизнеса, и сегодня все более очевидным становится тот факт, что организации, спроектированные для функционирования в одной среде, не могут быть успешно использованы для работы в другой. Каким же требованиям должны отвечать новые организационные формы?

Согласно представлениям классической экономической теории производство является определяющим относительно прочих элементов или фаз воспроизводственного процесса, а следовательно, и потребления [5]. С таким утверждением можно было согласиться в индустриальную эпоху, для которой были характерны массовый рынок и относительно однородный потребительский спрос. Власть производителей в этот период объяснялась ненаполненностью рынков и ограниченными возможностями выбора у потребителей. В современных условиях дефицита товаров больше нет, есть дефицит потребительского спроса, связанный с постоянным увеличением числа производителей и зрелостью рынков. Результатом этого процесса стал переход власти от производителей к потребителям. Когда у потребителей есть выбор, они диктуют поставщикам, какой товар они хотят получить, как, когда и сколько готовы заплатить. Массовый рынок распался на множество сегментов, включающих в себя иногда единственного покупателя.

Переход рыночной власти от производителя к потребителю выражается также и в том, что ожидания потребителей резко возросли, увеличилась конкуренция в цене, качестве. Обостряющаяся конкуренция заставляет искать наилучшие пути удовлетворения спроса и логически завершает тенденцию увеличения возможности выбора. В этих условиях процесс воспроизводства значительно усложняется и прямо зависит от способности фирмы или национальной экономики наилучшим образом удовлетворять существующий спрос. Недаром в течении менее чем полувека маркетинг превратился из сбытовой функции в подлинную философию бизнеса.

Как следствие, большинство предприятий от массового и малономенклатурного вынуждены перейти к мелкосерийному и единичному производству. Номенклатура выпускаемой продукции на некоторых из них увеличилась на порядок. Одновременно резко возросли темпы ее обновления. В этих условиях традиционная организация производства перестает отвечать требованиям неуклонного роста его эффективности. Так, использование эффекта масштаба как фактора снижения издержек производства зачастую оказывается возможным только в рамках наднациональных структур и на основе международного разделения труда.

Обострение конкуренции требует от производителей непрерывного совершенствования и обнов

ления продукта. В результате срок жизни продукта постоянно сокращается. Возрастают требования к научному потенциалу производства, к объему средств, направляемых на цели научно-технического развития.

Резкое возрастание темпов обновления продуктов и технологических систем приводит к тому, что во все в более высоком темпе "сжигаются" интеллектуальные, финансовые, производственные и природные ресурсы, все более узкой становится область, развитие которой могут обеспечить не только отдельные компании, но и отдельные страны. Возрастает уровень специализации, разделения и кооперации труда не только в производственной, но и в научно-технической сфере, принимая форму всеобщей глобализации.

Следовательно, глобализация производства создает лучшие условия для разработки и реализации достижений НТП, позволяет обеспечить приемлемый для получения эффекта масштаба уровень концентрации производства, а также существенно снизить неопределенность рыночной среды посредством деления рынка на сферы влияния и совместного контроля над определенным рыночным пространством.

Из сказанного можно заключить, что достижение высокого уровня конкурентоспособности и эффективности отечественной экономики, ее прорыв к источникам формирования и распределения мирового дохода находится в прямой зависимости от решения задач обоснованного выбора национальной специализации и путей врастания в международные воспроизводственные центры. Причем эта проблема может быть решена не только за счет конкурентных преимуществ, основанных на наличии емких рынков и дешевых ресурсов. Значительные возможности заложены в использовании накопленного научного потенциала. В этой связи особую ценность приобретают организации и кадры, способные обеспечить технологический прорыв, располагающие возможностями создания принципиально новых продуктов и высоких технологий.

Литература:

1.Мищенко Л.Я., Пономаренко Е.Е. Проблемы формирования новой архитектуры российской экономики. Краснодар, 2002.С. 76.

2.Неклесса А.И. Реквием XX веку // Экономические стратегии. 2000. №1.

3.Портер М. Конкуренция. М., 2000. С. 32-33 .

4.Хаммер М., Чампи Д.. Реинжиниринг корпорации: манифест революции в бизнесе. СПб., 1997. С. 48.

5.Ядгаров Я. История экономических учений. М., 2000.

КУЯНЦЕВА Е.А.

"ЖИЗНЬ" КАК ХУДОЖЕСТВЕННЫЙ ОБРАЗ МИРА В СБОРНИКЕ "ИЗБРАННОЕ" Х. ТХАЗЕПЛОВА

Проблемы изучения современной кабардинской лирики весьма актуальны в литературоведении. Несмотря на несомненный интерес учёных к проблемам эволюции, поэтики лирических произведений в кабардинской литературе, вопрос об этом слабо изучен. Х.И. Баков, З.М. Налоев, Ю.М. Тхагазитов, Н.А. Шогенцукова неоднократно в своих работах указывали на недостаточное внимание исследователей к проблеме художественного образа. Так З.М. Налоев справедливо замечает: "...поэта меньше всего интересует фактическая достоверность рассказа... Поэт даёт полную волю своей фантазии и создаёт художественный образ" [9, с. 29]. Но образ этот - не зеркальное отражение, не фотография. Поэты мыслят шире. Образ становится для современной кабардинской поэзии "результатом освещения сознанием... окружающей действительности" [5, с. 209]. Любой образ - это внешний мир, попавший в "конус" сознания. Поэт же мыслит образами. Следовательно, уместно говорить об отдельных образах, чтобы показать своеобразие лирики поэта. В литературе (Ю.Степанов, С.А. Аскольдов) мы встретили понятие "концепт". Ю.С. Степанов говорит о концептах как о "сгустках культуры" [12,

с. 40]. С.А. Аскольдов считает, что есть концепты "познавательные", которые "противопоставлены концептам художественным". "Художественный концепт является как бы заместителем образа" [1, с. 269]. Следовательно, концепт и образ - синонимичные, взаимозаменяемые понятия.

Почему объектом нашего исследования стал сборник Х. Тхазеплова? Х. Тхазеплов родился в 1943

году, закончил сельскохозяйственный факультет КБГУ, параллельно учился в литературном институте им. Горького, окончив и его, стал профессиональным литератором. Х. Тхазеплов - член Союза писателей России, заслуженный работник культуры РФ, академик Адыгской (Черкесской) Международной Академии наук, автор пятнадцати книг, главный редактор журнала "Литературная Кабардино-Балкария". Критика всегда была благосклонна к поэту: А. Гутов, Ю. Лопусов, А. Созаев, М. Добрынин, Т. Чаниева раскрыли перед читателем сложный и многогранный мир поэта. Хотя до сих пор нет ни одной монографии о его творчестве, а на исследуемый сборник - ни одной рецензии. А. Гутов писал о Х. Тхазеплове: "Я покривил бы душой, если бы не признался в том, что и сейчас... достаточно глубоко понимаю его стихи" [6, с. 30]. Валентин Кузьмин замечает: "Он обращается к извечной проблеме единства мироздания и человека, как к неотъемлемой его частице, к проблемам эволюции, конечного торжества человеческого духа" [6, с. 38]. Поэт на Кавказе, в частности, в традиционном адыгском обществе, никогда не отгораживался от проблем своей среды, всего человечества. Древние джегуако (сказители) славились тем, что были способны вдохновлять воинов на битву, воспевать лучших сынов своего народа, в песнях запечатлевать радость и беды народа. Устами поэта, как считалось, говорил сам народ. Х. Тхазеплов, следуя этим традициям, стремился охватить все стороны нашей жизни - с её тревогами и радостями, с философским осмыслением.

Мы исходим из принятого определения художественного образа как особой формы "отражения и обобщения действительности и одновременно субъективной, поскольку она всегда преобразуется писателем, поэтом в согласии с его индивидуальным видением мира и избранным методом творчества" [11, с. 249]. При таком подходе нам кажется целесообразным различать образ как некий общий для литературы способ, принцип воссоздания действительности и образ как частное, конкретное воплощение этого принципа, как образ мира поэта, с помощью которого он не только ведёт диалог с читателем, но и строит свою систему мировоззрения. Каждый такой образ мира рождается "для данного конкретного случая из особенностей художественного видения поэта" [3,

с. 144], мировой и русской классики, из фольклорных традиций и т.д., но переосмысливается поэтом по-новому, наполняется современным содержанием. И как в отдельном тексте есть "опорные" слова, то есть слова, которые составляют, по меткому выражению А.А. Веселовского, его "нервные узлы", точно также в творчестве любого поэта или писателя можно найти также центральные образы, которые составляют ядро его философской системы, его "поэтический космос".

Образ "жизнь" выбран для анализа не случайно. Это основное понятие философии, культурологи, лингвистики, литературоведения и других наук. Всего было проанализировано десять стихотворений, в которых встречается этот образ. В одном из стихотворений поэт прямо указывает, что "жизнь...образ мира равноправный/Во всех явлениях высот" [13, с. 33]. Слово "жизнь" в словаре Ожегова многозначно: 1. Совокупность явлений, происходящих в организмах, особая форма существования материи. 2. Физиологическое существование человека, животного, всего живого. 3. Время такого существования от его возникновения до конца, а также в какой-нибудь его период. 4. Деятельность общества и человека в тех или иных её проявлениях. 5. Реальная действительность. 6. Оживление, проявление деятельности, энергии [10, с. 190]. Тхазеплов умело использует разнообразные значения слова: 1 зн.: "Будьте бдительны к себе,/Осмысляя жизнь в природе" [13, с. 11]; 2 зн.: "Жизнь, свои решая цели,/Продолжает в нас расти" [13, с. 41]; 3 зн.: "...Текут сквозь Душу времена,/Где жизнь земная, непростая/Людской заботою полна" [13, с. 4]; 4 зн.: "...И потому я мучаюсь, наверно,/ чтоб жизнь сберечь своим земным трудом" [13, с. 138]; 5 зн.: "Я вижу в наших поколеньях реальна жизнь,/ фантомна смерть" [13, с. 38]; 6 зн.: "...Где я земную жизнь зачислю/В ту мудрость мира, что зову" [13, с. 31]. "Словарь символов" Керлота Х.Э. даёт своё толкование жизни: "Все предметы и явления, которые находятся в процессе видоизменения или роста, в ранних религиях рассматривались как символы жизни: огонь, вода, растения. В настоящее время все или почти все символы жизни являются также и символами смерти. "Смерть - венец жизни", а - замечает средневековый монах, которому вторит современная наука: "Жизнь - это умирание" (Клод Бернар). Так, огонь является разрушением, тогда как вода в её различных формах означает растворение, как говорится в Псалмах Давида. В легендах и фольклоре начало жизни или источник обновления жизненных сил принимает форму впадин и пещер, в которых зарождаются чудесные потоки и ручьи" [7, с. 202]. Как видим, жизнь выступает как оппозиция смерти, что мы и увидим в стихах сборника: "... И возникли островами/Звёздный мир - и жизнь и смерть" [13, с. 23]. Какие же чувства выражает поэт через образ жизни? Сопричастность с

тайной мироздания: "Нам бы помнить: жизнь велела /Быть творения венцом" [13, с. 41]; любовь ко всему сущему: "...Жизнь земная, непростая/ Людской заботою полна, любовью..." [13, с. 4]; неповторимость, уникальность жизни: "Я жизнь зачислю/В Доброе рожденье, что зову" [13, с. 39]. В сборнике Х. Тхазеплова мы не увидим (в рамках исследуемого концепта) многообразия тем. Как правило, это философская лирика. Показательно в этом плане стихотворение "Жизнь". На образ в данном стихотворении указывает лишь название. Автор использует местоимение "ты", которое легко заменяется на "жизнь": "Я создан чудною частицей/Твоих страстей и чувств твоих" [13, с. 124]. В третьем четверостишье местоимение "ты" автор заменяет на "там". Взор лирического героя обращён "из бездны" в "жизнь", когда герой постепенно погружается "к глубинам", в которых ему открывается философская истина: "Я Божьей силе доверяюсь/Что светит в душу мне до дна". Но это не значит, что человек - пассивный наблюдатель, потому что "с тобою (то есть жизнью) я служу молебен/У страшной бездны на краю" [13, с. 174]. Позиция лирического героя стихотворения жизнеутверждающая. В жизни человек "гармонично находит и... обретает свой полёт". Продолжение философских размышлений поэта - стихотворение "Так проходит жизнь земная". Сделав рефреном стихотворения эту строку, автор зашифровал в остальных трёх строфах философские формулы: "Человек силён умом.../Сам себя он губит злом", "Спасти себя от края/ можно только добротой", "Жизнь прожить бы, не теряя / Связи с разумом иным!" [13, с. 143]. И это не просто философские откровения - это чёткая авторская позиция, откуда возник человек: "Есть иная (жизнь),/ Из которой он возник". Таким образом, Х. Тхазеплов признаёт земную жизнь не как единственную, но как иную форму бытия. Удивительно, но в этих двух стихотворениях автор предстаёт перед нами как поэт мира, совершенно не связанный с традиционными для кабардинской литературы образами гор, ущелий и т.д. Лишь в стихотворении "Жизнь" (два стихотворения с одним названием!) появляется традиционный кавказский пейзаж: "Я гордым камнем/ Жил в седых горах./Ты, жизнь, Рекою бурною била в скалы,/В ущельях проносясь во всех веках" [13, с. 170]. Но человек не игрушка в руках жизни. Она зовет героя на добрые дела: "Сердце, стань огнём!", "Мир озари земной". Другая тема поэта, раскрытая через концепт "жизнь", - любовь. Жизнь, которая идет рука об руку с человеком, даёт возможность заглянуть внутрь, в свою человеческую сущность: "И я внутри себя узрею,/В каких мирах живет любовь" [13, с. 174]. Автор не разделяет любовь (в рамках исследуемого концепта) на какие-то группы, и любовная лирика поэта необычна в традиционном, классическом понимании. Для Х. Тхазеплова - это любовь ко всему сущему. Доказательство тому - стихотворение "Плач хромосомы". В этом стихотворении через поэтический синтаксис: (обилие риторических вопросов и восклицаний, многоточий, тире) автор передаёт тревогу о судьбах мира, в котором "Ослепла вера, истощена любовь", "Ликует Лесбос", "Извращена любовь". Какой выход автор видит из такого мира? "Высшая внемли сфера! Верой наполнись вновь!/Жизнь без неё - химера/Превозношу - Любовь!" [13, с. 127]. Достоевский когда-то провозгласил: "Красота спасёт мир", спасение же мира нынешнего, по мысли Х. Тхазеплова, в любви и вере. В сборнике встречается (в рамках исследуемого концепта) и одно патриотическое стихотворение. "Жизнь переупрямить в жизни не боялся" [13, с. 20]. Автор использует ставший для поэта традиционным рефрен, взятый в заголовок стихотворения, и пытается осмыслить путь, пройденный страной за последние десять-пятнадцать лет, отсюда столь знакомые нам слова "перестройка", "саммит", "коммунизм". Что удалось сделать лирическому герою? "Жизнь переупрямить", "Я не колебался", "Я не устрашался", "Вышел я в дорогу". Это авторская позиция. А что же случилось с Отчизной? "Только вот привыкли/Мы теперь к уступкам... Молча на Отчизну/Смотрим из окон", "Лишь в патриотизме мой потенциал", "Как же мне обидно/За страну и стыдно,/Стыдно мне за честных/Милых россиян",/"...ведь России высший/уготовлен сан". И в то же время выход из такого положения автор видит в том, что Отчизна "хранима Богом", поэтому лирический герой за всю Отчизну "молился Богу, чтоб она, Россия, выжила в борьбе". В рамках исследуемого концепта мы не увидим многообразия жанров. Это философские размышления (примеры - ранее рассмотренные стихотворения) и стихотворения-послания: "В.П. Павленко", "Мухадину Туменову". Послание В.П. Павленко названо "Колесо Жизни". Автор ведёт повествование от "пращуров" до наших дней. Жизнь у Тхазеплова "по звёздам куролесит", жизнь, которую лирический герой не отделяет от своей судьбы: "И с нею (жизнью) катится по миру,/Как колесо моя судьба" [13, с. 29]. Мчится колесо жизни через пространство и время. Лирическому герою дано право заглянуть и в глубины истории, и умчатся в космическую даль, где земля "хочет жить достойно/...как дочь". А послание М. Туменову так и названо "Жизнь". Оно о высоком, космическом предназначении человека, о том что "жизнь-вечность", а человек "лишь бренный камень" [13, с. 170]. Но жизнь повелела - "И сердце распустилось лепестками", "И стал светиться я молодой луной". Мысль освещать путь людям

химера/Превозношу - Любовь!" [13, с. 127]. Достоевский когда-то провозгласил: "Красота спасёт мир", спасение же мира нынешнего, по мысли Х. Тхазеплова, в любви и вере. В сборнике встречается (в рамках исследуемого концепта) и одно патриотическое стихотворение. "Жизнь переупрямить в жизни не боялся" [13, с. 20]. Автор использует ставший для поэта традиционным рефрен, взятый в заголовок стихотворения, и пытается осмыслить путь, пройденный страной за последние десять-пятнадцать лет, отсюда столь знакомые нам слова "перестройка", "саммит", "коммунизм". Что удалось сделать лирическому герою? "Жизнь переупрямить", "Я не колебался", "Я не устрашался", "Вышел я в дорогу". Это авторская позиция. А что же случилось с Отчизной? "Только вот привыкли/Мы теперь к уступкам... Молча на Отчизну/Смотрим из окон", "Лишь в патриотизме мой потенциал", "Как же мне обидно/За страну и стыдно,/Стыдно мне за честных/Милых россиян",/"...ведь России высший/уготовлен сан". И в то же время выход из такого положения автор видит в том, что Отчизна "хранима Богом", поэтому лирический герой за всю Отчизну "молился Богу, чтоб она, Россия, выжила в борьбе". В рамках исследуемого концепта мы не увидим многообразия жанров. Это философские размышления (примеры - ранее рассмотренные стихотворения) и стихотворения-послания: "В.П. Павленко", "Мухадину Туменову". Послание В.П. Павленко названо "Колесо Жизни". Автор ведёт повествование от "пращуров" до наших дней. Жизнь у Тхазеплова "по звёздам куролесит", жизнь, которую лирический герой не отделяет от своей судьбы: "И с нею (жизнью) катится по миру,/Как колесо моя судьба" [13, с. 29]. Мчится колесо жизни через пространство и время. Лирическому герою дано право заглянуть и в глубины истории, и умчатся в космическую даль, где земля "хочет жить достойно/...как дочь". А послание М. Туменову так и названо "Жизнь". Оно о высоком, космическом предназначении человека, о том что "жизнь-вечность", а человек "лишь бренный камень" [13, с. 170]. Но жизнь повелела - "И сердце распустилось лепестками", "И стал светиться я молодой луной". Мысль освещать путь людям не нова в литературе, вспомним горьковского Данко. Но его ведёт любовь к людям, лирическим героем Тхазеплова управляет жизнь. Нельзя не обратить внимание на то, что в образе "жизнь" у поэта отсутствует цвет. Чистота, отсутствие цвета - соответствие Высшему. И хотя жизнь многогранна, многозначна, но поэт осмысливает её как философскую категорию. В основе жизни - вера. Отсюда жизнь мыслится поэтом как некий метафорический ряд: жизнь - вечность, жизнь - бурная река, жизнь - колесо, жизнь - добра рожденье, жизнь - карта, жизнь - корабль, жизнь - временная келья. Такой ряд вполне традиционен в литературе. Интересно работает Х. Тхазеплов с пространственно-временными координатами. "Существенную взаимосвязь временных отношений, художественно (освоенных в литературе", [2, с. 121] М.М. Бахтин назвал хронотопом. Это формально-содержательная категория литературы. В литературно-художественном хронотопе "имеет место слияние пространственных и временных примет" [2, с. 121]. Взор лирического героя Х. Тхазеплова устремлён сквозь пространство и время: "Учусь у небес бытию - /Я жизнь соберу по мгновеньям" [13, с. 135]. Автор объединяет в своём приятии жизни микро- и макрокосм, считая Вселенную составляющей жизни, такой же разумной как всё окружающее человека. Жизнь становится для поэта символом устремлённости человека к будущему, символом светлых начал, нравственного совершенствования, мерилом бесконечного поиска человеком смысла своего существования. Как не вспомнить здесь об учении В.И. Вернадского о распространении сферы разума во Вселенной, о научной мысли, как о "планетарном явлении", об особой космической роли художественного мышления. В ноосфере Вернадского художественному познанию отведена важная роль, то есть, чем дальше космос, тем ближе он к человеку. В эти мысли академика Вернадского органично вписывается философия жизни Х. Тхазеплова: "Жизнь, кочуя по Вселенной,/До тебя дошла теперь./Ты теперь переселенный/В мир людей из тайных сфер" [13, с. 11]. Х. Тхазеплов через образ "жизнь" показывает не только механизм поиска истины, но и создаёт через это понятие свою философию, которая объединила Землю и Космос, внутреннее и внешнее, стало образом мира поэта Тхазеплова.

Таким образом, изучив концепт "жизнь" в сборнике, мы увидели, что это понятие у поэта весьма разнородно. Он использовал всё разнообразие лексических значений слова, построив на их основе метафорический ряд. Через это слово он передаёт многообразие чувств и переживаний. Центральной темой в сборнике поэта (в рамках исследуемого концепта) стала философская лирика. Даже в патриотической и любовной лирике отчётливо просматривается философичность. В жанровом отношении встречаются философские стихотворения-размышления и послания. Интересно поэт работает с хронотопом. Пространственно-временные координаты простираются вплоть до границ Вселенной, от "пращуров" до современного человека. На основе этого понятия поэту удаётся создать свою философию, в которой он предстаёт перед нами поэтом мира, в стихах которого практически отсутствует

национальный колорит, а его поэтический текст через образ "жизнь" становится мощным и глубоко диалектическим механизмом поиска истины, "истолкованием окружающего мира и ориентирован в нём" [8, с. 134]. Но остаётся ещё "тайна" поэзии, то, что трудно поддаётся логическому объяснению, поэтому прав был Л.Н. Толстой, утверждая: "Самое важное в произведении искусства (а поэзия тоже такое произведение), чтобы оно имело нечто вроде фокуса, то есть чего-то такого, к чему сходятся все лучи и от чего исходят. И этот фокус должен быть недоступен полному объяснению словами. Тем важно хорошее произведение искусства, что основное его содержание во всей полноте может быть выражено только им" [4, с. 129].

Литература.

1. Аскольдов С.А. Концепт и слово // Русская словесность. От теории к словесности к структуре текста. Антология. М., 1997.

2. Бахтин М.М. Литературно-критические статьи. М.: Художественная литература, 1986.

3. Гачев Г.Д. Национальные образы мира. Общие вопросы: русский, болгарский, киргизский, грузинский, армянский. М.: Советский писатель, 1988.

4. Гринберг И.Л. Лирическая поэзия. М.: Художественная литература, 1965.

5. Гуртуева Т.Б. Маленький человек с большой буквы, Поэзия Северного Кавказа в контексте постмодернизма. Нальчик: Эльбрус, 1994.

6. Гутов А. В поисках духовного / Ю. Лопусов. Масштаб личности / С. Дудченко. Четверть века дружбы / В. Кузьмин. Всегда в седле / А. Созаев. Пора зрелости // Литературная Кабардино-Балкария. 2003. № 2.

7. Керлот Х.Э. Словарь символов. М.: Наследие, 1994.

8. Лотман Ю.М. Анализ поэтического текста. М.: Просвещение, 1972.

9. Налоев З.М. Послевоенная кабардинская поэзия. Нальчик.: Эльбрус, 1970.

10. Ожегов С.И. Словарь русского языка. М.: Советская энциклопедия, 1973.

11. Сильман Т.Я. Заметки о лирике. Л.: Лениздат, 1977.

12. Степанов Ю.С. Изменчивый "Образ языка" в науке XX века// Язык и наука конца XX века. М.: 1995.

13. Тхазеплов Х. Избранное. Нальчик: Эльбрус, 2004.

МОЛОВА С.Ю.

ПРОБЛЕМЫ РЕОРГАНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Совершенствование форм и методов управления является необходимой предпосылкой и условием эффективности всех других компонентов механизма хозяйствования, одним из важнейших направлений радикальной реформы, способной вывести предприятия аграрного сектора из кризисного состояния. Гибкость и динамичность поведения предприятий во взаимодействии со средой, проявляющееся в смене целей, направлений и приоритетов деятельности, в обновлении и совершенствовании технологии, в развитии и стимулировании творческой активности людей, прежде всего, означает создание условий, обеспечивающих мобильность внутриорганизационных механизмов управления (планирования, организации производства, стимулирования и т.п.), и в особенности - структур управления.

Очевидно, что в ситуации постоянных изменений возникает противоречие между структурами предприятия, которые обеспечивают его функционирование, и необходимостью реализовывать стратегию, которая диктуется изменившимся рынком. Это противоречие разрешается посредством реорганизации системы управления предприятием. Суть реорганизации заключается в том, что функциональная структура дополняется процессной организацией деятельности. При этом возникают три уровня управления: первый - выбор стратегии развития; второй - структурная перестройка предприятия, обеспечивающая реализацию стратегии; третий - совершенствование бизнес-процессов, поддерживающих выбранную стратегию. Таким образом, реорганизация системы управления предприятием выступает ключом к реорганизации бизнеса. Без реорганизации системы управления невозможно выживание бизнеса в динамично изменяющейся рыночной среде.

Если рассматривать систему управления предприятием в целом, то условно в ней можно выде-

лить три основных элемента: 1) структуру управления - совокупность устойчивых связей между звеньями управления, которая обеспечивает управляемость предприятием; 2) механизм управления - совокупность инструментов, с помощью которых достигаются цели управления. К таким инструментам следует отнести плановые и оценочные показатели, нормы и нормативы, стимулы и наказания и т.п., отраженные в соответствующих документах; 3) третий элемент системы управления - культура управления или управленческая культура, выступающая как совокупность традиций, привычек, установок, которых придерживаются управляющие предприятием. Эти традиции, привычки, установки зависят от того, что является ценностью для управляющих, т.е. от их представлений о справедливом и несправедливом, должном и недолжном, желательном и нежелательном.

Очевидно, что при реорганизации системы управления предприятием изменениям должны подвергаться все три элемента этой системы. Между тем, они обладают различной степенью гибкости.

Наиболее гибким является механизм управления. Здесь наибольшую трудность представляет собой соблюдение требования системности изменений: например, если вносятся изменения в систему планирования деятельности какого-либо звена, то должны вносится адекватные изменения и в систему оценки. Такое требование вытекает из природы механизма управления. В технической сфере под механизмом понимается совокупность тел, ограничивающих свободу движения друг друга взаимным сопротивлением настолько, что все точки такой системы способны описывать вполне определенные кривые (траектории) и, при данной скорости одной из точек, скорости и ускорения всех остальных точек системы являются вполне определенными.

Применительно к управлению можно говорить о механизме управления как о такой совокупности инструментов управления (плановых и оценочных показателей, нормативов, стимулов и наказаний и т.п.), которая обеспечивает получение вполне определенных результатов при задании определенных значений параметров этих инструментов.

По сравнению с механизмом управления более консервативным элементом системы управления является управленческая структура. Как правило, управленческую структуру изменить очень трудно. С одной стороны, совокупность устойчивых связей между управленческими звеньями, которая обеспечивает управляемость предприятием, формируется в течение длительного времени. С другой стороны, совокупность связей между звеньями приобретает устойчивость тогда, когда она отвечает интересам этих звеньев, поэтому любые ее перестройки воспринимаются как посягательство на эти интересы и встречают сопротивление со стороны звеньев, считающих себя жертвами структурных реформ. В силу этого структуры управления предприятиями реформируются путем последовательного наращивания новых звеньев. Так, исторически линейная структура была дополнена функциональным управлением. В свою очередь к звеньям линейно-функциональной структуры присоединялись элементы структур, базирующихся на принципах программно-целевого управления (схемы "проектного управления", "внедрения нововведений", матричные).

Самым консервативным элементом в системе управления выступает управленческая культура, т.е. совокупность традиций, привычек, установок, определяющих стиль и направленность управления, поскольку эти элементы культуры меняются очень медленно.

В управленческой культуре можно выделить три основных уровня:

1) национальный;

2) организационный, т.е. уровень данного предприятия;

3) управленческий, определяемый персональным стилем руководства конкретных управленцев (авторитарный, демократический, анархический).

Очевидно, что все эти три уровня управленческой культуры находятся в сложном взаимодействии. Национальная культура влияет на организационную, организационная - на управленческую. В то же время сильный руководитель может сформировать особый управленческий климат на предприятии, не определяемый архетипами и стереотипами традиционного поведения.

В последнее время стали выделять еще один уровень управленческой культуры - так называемый институциональный. При этом речь идет о влиянии бизнеса, как одного из важнейших институтов современного общества, на культуру управления. Как известно, бизнес, сформировавшийся как общественный институт в лоне европейской культуры, базируется на таких человеческих качествах как инициативность, бережливость, опора на самого себя. В современных условиях эти качества становятся важными для организации эффективного управления.

Динамизм современного рынка требует постоянной реорганизации бизнеса. В свою очередь перестройка бизнеса и реструктуризация предприятий возможны лишь при условии реорганизации системы управления.

ЗАЛИХАНОВА Ф.М.

ФОРМИРОВАНИЕ ИНТЕГРАЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ НА ПРЕДПРИЯТИИ АПК

Одним из общепризнанных направлений стабилизации и последующего наращивания производства агропромышленного комплекса, а также социальной защищенности сельского товаропроизводителя является интеграция.

При определении сущности любого экономического понятия нужно подходить, на наш взгляд, с нескольких позиций: с определения родовых признаков, с учетом исторического опыта, который учитывает накопленный научный потенциал и изменения в содержании понятия, которые обуславливаются изменениями в системе хозяйствования. Вместе с тем, нельзя забывать, что в зависимости от цели исследования, одно и то же понятие может трактоваться и рассматриваться с различных точек зрения. Агропромышленную интеграцию (равно как и интеграцию) можно и нужно рассматривать в разных аспектах. Механизмы и организационно-экономические формы агропромышленной интеграции формировались, видоизменялись и функционировали в рамках господствующих доктрин и концепций организационных преобразований народного хозяйства и отдельных отраслей. Государственная аграрная политика и стратегия в дореформенный период была основана на идее максимальной концентрации производства, в том числе в перерабатывающих и обслуживающих отраслях АПК. Положительным результатом такого курса было создание разветвленной сети крупных перерабатывающих и агросервисных предприятий различного профиля с достаточно высоким (на тот период) организационно-технологическим уровнем производства. Отрицательным же результатом концентрации производства в отраслях I и III сфер АПК стало то, что перерабатывающие и агросервисные предприятия стали монополистами в зоне своей деятельности.

Концептуальная сущность и принципиально-смысловое значение понятия агропромышленная интеграция, если отбросить детали, сводится к следующим определениям:

1) Форма объединения или системное состояние тех или иных участников агропромышленного производства.

2) Процесс укрепления производственных связей и экономических отношений, объединения отдельных участников производства, в том числе агропромышленного в единое целое.

3) Механизмы или методы, с помощью которых осуществляют объединение участников агропромышленного производства в единый производственно-хозяйственный организм.

Таким образом, в зависимости от решаемой задачи агропромышленная интеграция может рассматриваться как процесс объединения участников агропромышленного производства; как определенная форма или тип интегрированного формирования; и как механизмы, которые запускают процессы интеграции, поддерживают этот процесс, не позволяют ему преждевременно прерваться, поддерживают определенное состояние и обеспечивают целенаправленное функционирование интегрированного формирования. Формы и методы агропромышленной интеграции могут быть различными.

На современном этапе развитие интеграции в АПК России обусловлено потребностью в восстановлении разрушенных производственно-хозяйственных связей, необходимостью соблюдения интересов всех отраслей и хозяйствующих субъектов, совершенствования управления производственно-экономическими процессами и повышения эффективности использования собственности в агропромышленном производстве. Необходимость и целесообразность кооперации и интеграции производства, создания крупных производственных структур, объединяющих на добровольной основе юридически самостоятельные предприятия, подтверждает также опыт развития экономики развитых стран и первые позитивные результаты, имеющиеся в некоторых краях и областях РФ.

Интеграция должна содействовать оптимизации существующих финансовых и товарных потоков, экономическому оздоровлению участвующих в ней предприятий. Интересы предприятий состоят в том, чтобы повысить собственную выживаемость в новых условиях и поднять конкурентоспособность выпускаемой продукции; интересы администрации района (республики) - в преодолении негативных тенденций в экономике, повышении ее эффективности и обеспечении населения отечественными продуктами питания; интересы представителей финансового капитала - в эффективном использовании финансовых ресурсов, поиске более устойчивых и перспективных направлений их применения.

Сформулируем общее определение экономической интеграции. Под интеграцией понимается установление таких взаимоотношений между предприятиями (юридическими лицами), которые обеспечивают долгосрочное сближение генеральных целей интегрирующего и интегрируемого предприятий.

Иными словами, отношения чистой конкуренции при интеграции заменяются одним из вариантов сотрудничества; при этом спектр возможностей такого сотрудничества распространяется от слабого взаимодействия до прямого управления, при котором рыночные отношения заменяются внутрифирменными поставками.

В настоящее время движение более половины мирового валового продукта по цепочке добавленной стоимости и его реализация происходят не в структуре рыночных, а в структуре интеграционных связей. Роль интеграционных связей особенно велика в нашей стране, где процессы распада являются по-прежнему преобладающими, поскольку разрушительные процессы в отличие от созидательных имеют естественную тенденцию к распространению во времени и пространстве. Целями и преимуществами интеграции являются:

снижение уровня неопределенности в снабжении и сбыте (это относится не только к предприятию, осуществляющему интеграцию (интегратору), но и к интегрируемому предприятию);

ограничение конкуренции (такую возможность предоставляет не только горизонтальная, но и вертикальная интеграция: влияние фирмы-интегратора на фирму-потребителя может воспрепятствовать ее контактам с другими возможными поставщиками для этой фирмы);

облегчение диффузии технологических новшеств;

снижение издержек (в частности, могут сокращаться транспортные расходы, расширяться масштабы производства при уменьшении удельных условно-постоянных расходов, а также трансакционные издержки).

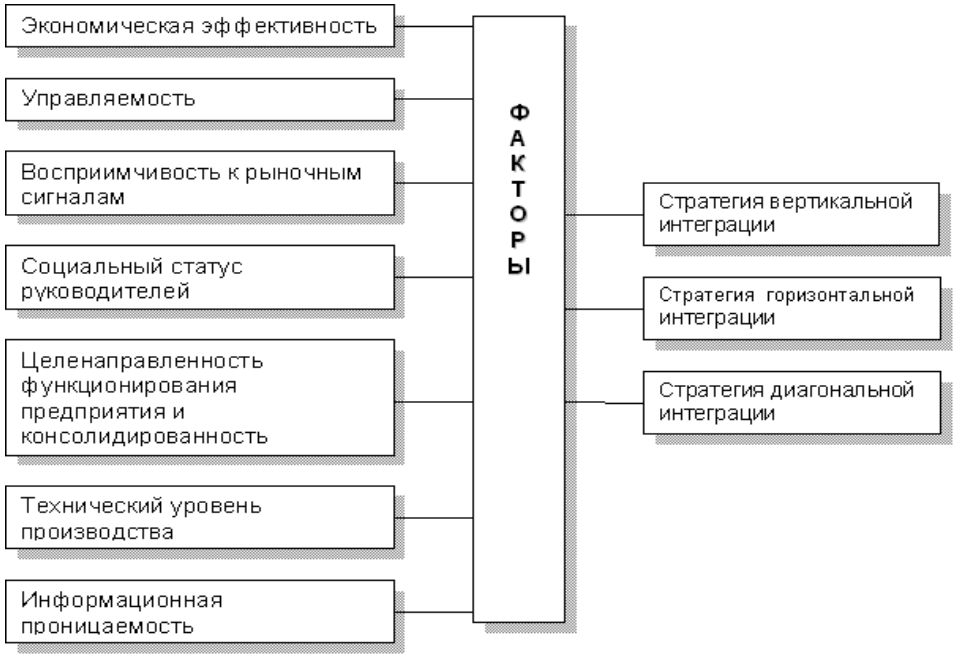

Рис1. Структура стратегических вариантов интеграционных решений предприятия

При разработке интеграционной стратегии предприятия, формирования групп чрезвычайно важен вопрос о выборе интегрируемого предприятия. Обычно современное производство базируется на деятельности многих предприятий. Среди них, как правило, можно выделить несколько ключевых и произвольное количество второстепенных. Конечно, производство может остановиться и из-за отсутствия второстепенной детали, но в стратегическом плане основное значение имеют производители ключевых видов сырья (особенно для перерабатывающих предприятий) и материально-техническое

снабжение для производителей сельскохозяйственной продукции.

На выбор интеграционной (точнее, консолидационной) или соответственно дезинтеграционной стратегии предприятия оказывает влияние вопрос об оптимальных размерах предприятия, имеется в виду вопрос о рациональных границах предприятия, который давно обсуждается в литературе. Однако единого ответа на него нет, решение зависит от конкретной ситуации: типа предприятия, условий управления, стадии жизненного цикла предприятия, а также экономической среды в стране, где оно функционирует. Объективная граница целесообразности слияния предприятий, как нам представляется может определяться следующими факторами (рис.1)

Таким образом, процесс интеграции может осуществляться в различных формах, проблема - в выборе наиболее эффективной интегрированной системы.

ТИМОШЕНКО А.Н.

ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВЫЕ МЕТОДЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Малый бизнес, ренессанс которого начался в развитых странах в последней четверти XX в. в условиях радикального изменения направленности развития производительных сил - от обобществленности к индивидуализации, связанной с массовым внедрением информационно-коммуникационных технологий, представляет собой в настоящее время наиболее массовую, динамичную, гибкую форму организации хозяйственной деятельности, выступающей не только основой экономического благополучия государств с развитой рыночной системой хозяйствования, но и основой гражданского общества и политической стабильности этих стран. В развитых странах более 80% из всех зарегистрированных предприятий являются малыми, на них занято до 70% трудоспособного населения, а их доля в валовом национальном продукте достигает 60%.

В России состояние сектора малого предпринимательства можно определить как стагнирующее, так как динамика основных показателей развития этого сектора изменяется в сторону увеличения довольно низкими темпами, оставаясь на уровне 90-х гг. Вклад малых предприятий в ВВП России составляет 10%, что остается ниже аналогичного показателя для стран с развитой системой рыночного хозяйствования, степень "насыщенности" малыми предприятиями на 1 тыс. жителей также гораздо ниже, чем в развитых странах - 6,2 малых предприятий на 1 тыс. жителей в среднем по России, тогда как в Великобритании этот показатель достиг 46, в Японии - 50, в Италии - 68, в США - 74 [1].

Поскольку малый и средний бизнес представляет собой относительно самостоятельный сектор современной рыночной экономики. то в промышленно развитых странах индивидуальные предприниматели, малые и средние предприятия (МСП) представляют самую большую по численности группу по сравнению со всеми остальными формами организации предпринимательских структур (свыше 90%), однако по масштабам задействованных в сфере предпринимательства активов она занимает около 20%, т.е. индивидуальные предприниматели составляют основу малого предпринимательства. Так, например, в США более 19 млн. фирм относится к категории малых; во Франции - 2,3 млн. фирм (99,8% от общего числа), на которых занято 70% рабочей силы. В Испании 99,5% фирм относятся к малым и средним предприятиям, а в Германии на таких предприятиях занято более 65% трудоспособного населения. В целом МСП в большинстве развитых стран, являющихся членами Всемирной торговой организации (ВТО), в среднем составляют более 95% фирм, обеспечивают 60-70% занятости и постоянно создают новые рабочие места [2].

Малые формы организации хозяйственного производства характеризуют такие свойства, как гибкость, возможность оперативного реагирования на изменение внешних и внутренних факторов. МСП располагают мощными конкурентными преимуществами, требуют меньше капиталовложений в расчете на одного работника (по сравнению с крупными), широко используют местные трудовые ресурсы. У собственников МСП высокий уровень личной мотивации в достижении успеха, они лучше информированы об уровне спроса на локальных рынках, часто продукция производится по заказу конкретных потребителей, малые предприятия дают средства к существованию большого количества наемных работников. Мировой опыт демонстрирует, что условием эффективного развития является симбиоз крупного производства со множеством мелких и средних предприятий (аутсорсинг и субкон-

трактинг), каждое из которых выполняет свою определенную функцию, что обеспечивается целенаправленными государственными программами по структурированию неоэкономики и применением программно-целевых методов государственной поддержки.

Хотя малый бизнес прежде всего ориентируются на удовлетворение внутреннего потребительского и промышленного спроса, однако расширяется число МСП, использующих условия либерализации внешнеэкономической деятельности. Около 1/4 продукции малого бизнеса конкурентоспособно на мировом рынке, около 20% продукции МСП привлекает 10-40% выручки от трансграничного перемещения товаров, работ, услуг. В настоящее время доля МСП составляет 25-35% мирового экспорта продукции и привлекает значительную долю прямых иностранных инвестиций. Такие МСП, которые активно проявляют себя во внешнеторговой сфере, как правило, развиваются более интенсивно, чем аналогичные предприятия, ориентированные исключительно на внутренний рынок.

В России число зарегистрированных малых предприятий (2005 г.) составило 989,3 тыс. (в 2004г. - 890,9 тыс.). При общей положительной тенденции в среднем по стране в трех федеральных округах (Центральном, Приволжском и Дальневосточном) произошло сокращение числа зарегистрированных малых предприятий. В Ростовской области количество малых предприятий увеличилось с 2000г с 25 до 29 тыс. в 2004г. При этом Ростовская область входит первую десятку регионов России, где малое предпринимательство развивается наиболее успешно. За 2005г. Совет Федерации ФС РФ и Торгово-Промышленная палата РФ отметили Ростовскую область дипломом победителя Всероссийского конкурса "Лучший регион (субъект) РФ по развитию малого и среднего предпринимательства" [3].

Многие из таких проблем, присущих малым предприятиям, как недостаток финансирования и управленческих навыков, сложности в эксплуатации высокотехнологичного оборудования, невысокая производительность труда, административные барьеры и др.), сильно обостряются в условиях повышения степени открытости национальной экономики. Потому для усиления своей конкурентоспособности малый бизнес нуждается в модернизации систем управления и поиска информации, обновлении технологической базы, повышении квалификации менеджмента и т.д. В условиях усиления глобализационных процессов государство должно содействовать улучшению доступа МСП к финансовым и информационным ресурсам, к рынку госзакупок, современным технологиям (включая управленческие) и т.д.

Конкурентоспособность представляет собой поликомпонентное явление, включающее качественные и ценовые параметры производимой продукции и зависящее от уровня менеджмента, управления финансовыми потоками, инвестиционной и инновационной составляющей деятельности предприятия, конъюнктуры рынка, степени конкуренции со стороны других участников рынка [4, с.17]. Также под конкурентоспособностью понимается свойство объекта, характеризующееся степенью реального или потенциального удовлетворения им конкретной потребности по сравнению с аналогичными объектами, представленными на данном рынке. Конкурентоспособность определяет способность выдерживать конкуренцию по сравнению с аналогичными объектами на данном рынке [5, с.227].

В условиях повышения степени открытости национальной экономики важное значение приобретает начальный уровень конкурентоспособности, обеспечиваемый в значительной мере национальными институциональными факторами (наличие административных барьеров, правовой защитой, государственной поддержкой). Существенными факторами конкурентоспособности отечественных товаропроизводителей являются: государственная политика, уровень развития региональных экономик; система менеджмента качества и т.д. К факторам, сдерживающим формирование конкурентоспособности малых предприятий, относятся: политико-экономические риски ведения бизнеса, отсутствие международных сертификатов качества, слабый менеджмент (финансовый, качества и др.), административные барьеры и т.д. Эти проблемы использования новых факторов повышения конкурентоспособности малого бизнеса обостряются в условиях повышения степени открытости национальной экономики в связи с обострением конкуренции с крупными иностранными и транснациональными компаниями. В связи с этим важным фактором повышения конкурентоспособности малого и среднего бизнеса выступает активная региональная и муниципальная экономическая политика, реализуемая, прежде всего, программноцелевыми методами.

Суть программно-целевого метода регулирования экономики состоит в отборе приоритетных целей социально-экономического развития, разработке взаимоувязанных мероприятий по их достижению в заданные сроки с максимальной эффективностью при требуемом обеспечении ресурсами. Метод включает разработку программ с учетом стратегических целей, определение путей, средств и организационных мероприятий по их достижению [6]. Программа - это научно обоснованное пред-

ставление о состоянии корректного объекта управления через определенный период времени (5, 10 лет и более) на основании реализации поставленной цели и выполнения комплекса мероприятий, согласованных по ресурсам, срокам и исполнителям. Программный подход как метод решения долговременных комплексных проблем социально-экономического развития органически присущ индустриальной системе хозяйствования.

Необходимость формирования и развития эффективной региональной экономической системы программно-целевыми методами определяется невозможностью комплексного решения поставленных задач в приемлемые сроки в рамках сложившихся рыночных механизмов и обязательностью государственной поддержки для их решения. При программно-целевом подходе осуществляется параллельная реализация двух типов интеграции: пространственной, когда объединяются усилия различных участников хозяйственной деятельности различных отраслей, районов и форм собственности, и временной, необходимой обеспечения последовательности и взаимосвязи различных этапов рыночного процесса.

Реализация программно-целевого метода в современных условиях России осуществляется в виде целевых программ - федеральных (ФЦП), регио-нальных и муниципальных, являющихся одним из важнейших средств реализации экономической политики государства, активного воздействия на производственные и иные процессы. Федеральная целевая программа (ФЦП) представляет собой увязанный по ресурсам, исполнителям и срокам осуществления комплекс научно-исследовательских, опытно-конструкторских, производственных, социально-экономических, организационно-хозяйственных и других мероприятий, обеспечивающих эффективное решение задач в области государственного, экономического, экологического, социального и культурного развития РФ.

В составлении целевой программы выделяются следующие этапы: отбор проблем для включения в программу, принятие решения о разработке программы, её формирование, экспертиза и оценка, утверждение, управление реализацией и контроль за ходом её выполнения. Инициатором постановки проблем для решения программными методами на федеральном уровне могут выступать любые юридические и физические лица. Однако в настоящее время эффективность целевого программирования в экономике РФ невелика, и часто оно заменяется текущим административным управлением.

В отечественной экономической теории программно-целевое управление нередко рассматривалось только как метод планирования. Однако основ-ное в программно-целевом подходе - это органическое единство четко структурированной содержательной части программы с формированием и исполь-зованием организационного и финансового механизмов её реализации, контролем реализации (последнее является одновременно и элементом обратной связи). Применение такого сложного организационно-хозяйственного инструмента, как целевая программа, оправдано для решения далеко не для всех проблем, возникающих при функционировании хозяйственных систем.

В Ростовской области действует около 150 тыс. СМП, в том числе 29 тыс. малых предприятий и 103,5 тыс. индивидуальных предпринимателей, 15,7 тыс. крестьянских (фермерских) хозяйств в форме юридических лиц и индивидуальных предпринимателей. В 39 муниципальных районах и городских округах из 55 созданы и действует более 100 объектов инфраструктуры. В их числе микрофинансовые организации (кредитные кооперативы, фонды поддержки малого предпринимательства и местного развития и др.), информационные, консультационные организации и учебно-производственные площадки для начинающих предпринимателей (агентства поддержки малого и среднего бизнеса, информационно-консалтинговые центры по обслуживанию малого агробизнеса, крестьянских (фермерских) и личных подсобных хозяйств, инновационно-технологические центры, бизнес-инкубаторы и технопарки).

Развитие малого бизнеса является приоритетным направлением государственной политики Ростовской области. Новой областной целевой программой развития малого предпринимательства на 2006-2008 годы предусмотрено более десяти форм прямой финансовой поддержки малого бизнеса, направленной на содействие развитию и повышению его конкурентоспособности и эффективности. В 2006 году из средств областного бюджета на эти цели предусмотрено в 2 раза больше средств, чем в 2005 г. - 91,9 млн. руб., из них на финансовую поддержку предпринимателей - 50 млн. руб. [8].

В приоритетные направления поддержки МСП включены:

- бытовое обслуживание населения в сельских районах области;
- защита окружающей среды;
- въездной и внутренний туризм, развитие гостиничного комплекса.
- сельхозпроизводство и сельхозпереработка;

- коммунальное хозяйство и обслуживание жилищного фонда;
- здравоохранение;
- экология;
- инновационная деятельность.

Продолжается реализация программы субсидирования процентной ставки по кредитам и займам на пополнение оборотных средств и реализацию инвестиционных проектов. Субсидия предоставляется в форме компенсации 2/3 ставки рефинансирования Центробанка России, действующей в период пользования кредитом, что позволяет субъекту малого бизнеса удешевить пользование кредитом более чем на 8%. В 2005 г. субсидии предоставлены 140 субъектам малого предпринимательства на сумму 18,8 млн.руб., ожидаемые налоговые платежи в консолидированный бюджет области от данных субъектов малого бизнеса составляют 80 млн. руб., количество сохраненных рабочих мест - 3871, количество новых рабочих мест - 716.

Достаточно эффективны и востребованы, на наш взгляд, такие формы финансовой поддержки конкурентоспособности МСП Ростовской области, как частичное субсидирование:

- расходов по лизинговым платежам;
- основных средств и нематериальных активов;
- арендных платежей субъектов малого предпринимательства, осуществляющим бизнес в приоритетных сферах деятельности;
- стоимости патентного поиска и патента на интеллектуальную собственность;
- части затрат на приобретение субъектами малого предпринимательства современных лицензированных средств разработки программного обеспечения и управления базами данных;
- расходов на оплату услуг по землеустроительным работам;
- стоимости услуг по выполнению обязательных требований законодательства РФ и законодательства страны-импортера;
- затрат на сертификацию по международным стандартам.

Одной из форм поддержки является бюджетное финансирование организации коллективных стендов донских товаропроизводителей на выставках, в том числе за рубежом. Так, например, малые предприятия Ростовской области, участвовавшие в 2005 году в выставках за пределами территории Рос-сийской Федерации, получили возмещение 2/3 фактически произведенных затрат по аренде выставочных платежей. Финансовую поддержку получили 4 малых предприятия на общую сумму более 350 тыс. руб.

Таблица - Финансовая поддержка СМП в 2006 г. из средств областного бюджета в рамках реализации Программы развития малого предпринима-тельства на территории Ростовской области на 2006-2008 гг.[9]

Содержание мероприятия	Сумма (тыс. руб.)
Субсидирование процентной ставки по привлеченным кредитам, займам	28500
Предоставление субсидий на развитие в малом секторе экономики приоритетных сфер деятельности	200
Предоставление на конкурсной основе субсидий на компенсацию части арендных платежей СМП в приоритетных сферах деятельности, объектам инфраструктуры поддержки малого предпринимательства	8000
Предоставление субсидий на компенсацию части расходов на оплату услуг по землеустроительным работам СМП, реализующим инвестиционные проекты	2500
Предоставление субсидий начинающим предпринимателям (в том числе из числа безработных граждан, выпускников учебных заведений, военнослужащих, уволенных в запас и граждан, испытывающих трудности в поиске работы)	1000
Предоставление субсидий СМП, осуществляющим внешнеэкономическую деятельность, на компенсацию части затрат, связанных с оплатой услуг по выполнению обязательных требований законодательства РФ и законодательства страны-импортера. Предоставление субсидий СМП на возмещение части затрат на сертификацию по международным стандартам	4000
Субсидирование части затрат СМП по аренде выставочных площадей для участия в выставочно-ярмарочных мероприятиях, в том числе за рубежом	800

В целях стимулирования малых экспортеров и увеличения объемов экспорта предусмотрено субсидирование процентной ставки по привлеченным кредитам СМП, осуществляющим поставки продукции на экспорт. Поддержка экспортно-ориентированного бизнеса совпадает с приоритетами, принятыми на федеральном уровне. В 2005 г. из федерального бюджета были профинансированы мероприятия, направленные на стимулирование деятельности субъектов малого бизнеса - экспортеров. Ростовская область победила в конкурсе на получение этих средств и 7 малых предприятий-производителей экспортной продукции получили бюджетные средства на развитие.

Помимо форм прямой финансовой поддержки малому предпринимательству предусмотрены организационная, информационная и образовательня поддержка. Проблема отсутствия информационно-консультационной поддержки стоит перед предпринимателями, особенно из отдаленных рай-онов региона, остро. Для решения этой проблемы ежегодно расширяется сеть объектов инфраструктуры поддержки малого предпринимательства, в том числе благодаря выделению средств областного бюджета на эти цели. Серьезное внимание уделяется количеству и качеству предоставляемых услуг. Данные организации оказывают услуги по регистрации предприятий различных организационно-правовых форм, оказывают помощь в оформлении, переоформлении лицензий, внедряют комплексный аудит и услуги по бухгалтерскому сопровождению деятельности.

Таким образом, анализ программно-целевых методов государственной поддержки малого и среднего бизнеса в Ростовской области, направленных на повышение степени его конкурентоспособности в условиях развития процессов экономической глобализации показывает свою эффективность. Необходимо отметить, что деятельность областной администрации сфокусирована на системном решении проблемы и развитии инфраструктуры, а не на поддержке отдельных предприятий. Это подтверждается также тем, что о всем основным показателям развития малого предпринимательства область входит в десятку лучших регионов России, в которых малое предпринимательство активно развивается.

Литература.

1. Омельченко Е.В. Организационно-экономические основы повышения эффективности российского производственного предпринимательства. Автореферат диссертации на соискание ученой степени д.э.н. - М., 2002.

2. Исследование проблем в сфере малого предпринимательства, возникающих при присоединении Российской Федерации к ВТО. - М.: Бизнес-Тезаурус, 2003.

3. Виноградова Е. Малый бизнес Дона в лицах, фактах, цифрах // Вестник донской экономики. 2005. № 1. С. 34-37.

4. Глисин Ф., Воронина Г. О конкурентоспособности промышленных предприятий // Экономист. - 2004. - № 6.

5. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент. - М.: Маркетинг, 2002.

6. Мищенко В.В. Государственное регулирование и планирование национальной экономики. - Алтай: ЦМТ АГУ, 2002.

7. Областная целевая программа развития малого предпринимательства в Ростовской области на 2006-2008 годы (утверждена Областным законом от 26.12.05 № 423-ЗС).

8. Составлено автором по материалам Управления развития малого предпринимательства и межрегиональных связей Министерства экономики, торговли, международных и внешнеэкономических связей Ростовской области // www.donland.ru.

КРИВОКОРА Ю.Н., КРИВОКОРА Е.И.

ПРОБЛЕМЫ ИНТЕГРИРОВАНИЯ КАПИТАЛА В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ

Результаты отечественных и зарубежных исследований, проводимых с целью выявления условий и причин экономического прогресса, однозначно указывают, что в различных моделях экономического роста ведущая роль принадлежит капиталу во всех его многообразных формах. Интенсивная "эксплуатация" термина "капитал" характеризует его системную эволюцию как экономического явления, предопределенную в постиндустриальном периоде значительными структурными сдвигами в общественном производстве, существенным возрастанием роли нематериального производства в сравнении с традиционным материальным производством.

В соответствии с классической трактовкой К. Маркса капитал представляет собой самовоспроизводящуюся стоимость, включенную в непрерывный процесс кругооборота: денежный капитал превращается в производственный, последний превращается в товарный, который вновь готов принять денежную форму [1]. Теория трудовой стоимости в составе капитала выделяет овеществленный прошлый (накопленный) труд и живой труд (или вернее способность к труду). Расширив рамки теории, к овеществленному труду может быть присоединена часть природных ресурсов, вовлекаемых в хозяйственный оборот. Капитал как выражение экономических отношений между различными субъектами, участвующими в процессе их производственно-хозяйственной деятельности, определен Эскиндаровым М. А. [2, с.37]. Радаевым В. В. предлагается понимать под капиталом накапливаемый хозяйственный ресурс, который включен в процессы воспроизводства и возрастания стоимости путем взаимной конвертации своих разнообразных форм [3, с. 21].

В любом случае капитал обладает пятью конституирующими свойствами, которые [3, с. 21]:

ограниченный хозяйственный ресурс;

накапливаемый хозяйственный ресурс, способный не только сохраняться, но и пополняться;

ресурс, обладающий определенной ликвидностью, способностью превращаться в денежную форму благодаря наличию стоимости, под которой понимается количественно определенная способность к обмену на другие ресурсы;

стоимость, воспроизводящаяся в процессе непрерывного кругооборота форм и характеризующаяся динамичностью благодаря смене своих форм, их взаимному превращению;

стоимость, приносящая новую добавочную стоимость, возникающую в результате конвертации форм капитала.

Потребности экономической практики значительно расширили диапазон форм капитала, применимых в хозяйственной деятельности, что, несомненно, обогатило теоретическую базу традиционной концепции капитала. Важно учитывать, что капитал способен воплощаться и в индивидууме и в отношениях между людьми, принимая при этом неовеществленные формы, трансформирующие его непосредственный экономический смысл.

Историческая эволюция капитала в целях анализа развития современных экономических отношений позволяет выделить промышленный, финансовый, природный, аграрный, человеческий, социальный и интеллектуальный вид капитала, специфичные по своему содержанию, функциям, условиям движения. Перечисленные формы капитала можно исследовать не только как самостоятельные объекты, но и как системы, сформированные из определенного элементного состава. Основываясь на этом, проведем сравнение основных форм капитала.

Промышленный капитал функционирует в сфере материального производства, институциализированное состояние которого в классическом экономическом смысле фиксируется в правах собственности [4]. По определению К. Маркса промышленный капитал "...охватывает всякую, ведущуюся капиталистически отрасль производства" [5, с. 60], отражая специфический характер капиталистического производства и обращения, связанный с процессом самовозрастания капитальной стоимости. Т. к. производство прибавочной стоимости представляет собой не единовременный акт, а постоянно воспроизводимый процесс, он находится в движении, постоянно совершает кругооборот и существует одновременно в трех функциональных формах - денежной, производственной и товарной, каждая

из которых, в свою очередь, совершает собственный кругооборот. В современной экономической науке дискуссионным остается определение производственного капитала, который традиционно включает средства труда (машины и оборудование, здания и сооружения) и предметы труда (сырье и материалы). Учеными обсуждается вопрос об участии домашних хозяйств в хозяйственной деятельности. Тогда любые активы, используемые в домашнем труде и обладающие определенной ликвидностью (предметы длительного пользования, недвижимость) могут включаться в производительный капитал. Основным способом измерения промышленного капитала выступает денежная оценка накопленных активов, однако возможно и допустимо использование натурального метода оценки. Воплощенный в средствах производства, промышленный капитал характеризуется высокой степенью овеществления, что позволяет свободно осуществлять его перемещение, как посредством рыночного обмена, так и используя наследование.

Процесс концентрации и централизации промышленного капитала и производства привел на рубеже XIX-XX вв. к господству монополий, к его сращиванию с банковским, образованию финансового капитала. В. И. Ленин определил его сущность следующим образом: "Концентрация производства; монополии, вырастающие из нее; слияние или сращивание банков с промышленностью - вот история возникновения финансового капитала и содержание этого понятия" [6, с. 344]. Несмотря на длительные исследования, учитывая сложность и многоплановость данной экономической категории, до настоящего момента продолжается научная полемика по поводу установления единого подхода к ее содержанию. Свойства и характерные черты финансового капитала определяются условиями его развития и трансформациями на протяжении XX века. В его структуре можно выделить относительно самостоятельные компоненты: банковский, инвестиционный, страховой, пенсионный капитал, призванные формировать инвестиционный потенциал. Единственным способом оценки финансового капитала является стоимостной метод. Схемы перемещения финансового капитала в основном сопряжены с рыночными операциями.

Столетиями в экономической науке доминировало положение, согласно которому факторами производства считались труд, земля, капитал, дополненные в маржиналистской теории предпринимательской способностью. Вторая половина XX века привнесла принципиальные изменения в классическую триаду экономических ресурсов, теоретическими вехами которой считаются развитие концепции человеческого капитала и появление направления "экологической экономики".

Экологическая экономика принципиально отличается от различных концепций рационального природопользования включением в рыночный процесс природного капитала как самопроизводящей части экономики. Такой подход практически полностью перестраивает отношения природы и общества, трансформирует отношение к природным ресурсам, меняет место человека в природе, позволяет открыть новые возможности для экономического прогресса, вовлекая природу в структуру производительных сил и капитала. Теория природного капитала проходит начальные этапы своего становления, в силу чего пока не отличается системностью теоретических построений. Унифицированной точки зрения на сущность природного капитала пока не сформировано. Природный капитал с одной стороны понимается как совокупность природных ресурсов, которые используются или могут использоваться в производстве товаров, с другой стороны трактуется как "...запасы/активы (stock) природной среды, дающие поток ценных товаров и услуг в будущем… Этот устойчивый (sustainable) поток называется "природным доходом", а то, что его обеспечивает - "природным капиталом"… Природный капитал может производить также "экологические услуги" [7, 4]. Некоторые экономисты полагают, что величина природного капитала складывается из стоимости природных ресурсов (доступных для вовлечения в хозяйственный оборот) и экономической оценки качества окружающей среды [8]. Сущностные различия в трактовке понятия природного капитала неизбежно приводят к разнообразию в компонентном наборе природного капитала. Большая часть исследователей по аналогии с традиционным пониманием капитала разделяет природный на два вида - возобновимый (активный) и невозобновимый. "Возобновимый природный капитал является аналогом средств производства - "механизмов" и подвержен "амортизации"; невозобновимый природный капитал, скорее, аналогичен товарно-сырьевым запасам и подвержен "ликвидации" [9, с. 38]. Методы оценки природного капитала также дискуссионны, однако концепция общей экономической ценности природы получила широкое распространение и признание в научном мире [10]. Системный подход определяет общую экономическую ценность как стоимость использования (прямого и косвенного) и стоимость неиспользования (стоимость отложенной альтернативы, стоимость существования и другие виды стоимости неиспользования).

Представляется целесообразным отделить от природного капитала особую часть - землю, которая как экономический ресурс производства на новой стадии развития экономики с целью выявления особой новой роли основных факторов экономики и обобщения содержательных характеристик новых процессов образует понятие аграрного (земельного) капитала. Это имеет существенное предметное значение, поскольку функции и условия воспроизводства земли отличны от других природных ресурсов. По определению, данному в Ожеговым С. И., "аграрный" означает земельный, относящийся к землепользованию [11, с. 18]. Еще К. Марксом в работе "Нищета философии" установлены основные постулаты теории аграрного капитала: "Пока землей не пользуются как средством производства, она не представляет собой капитала. Количество земли-капитала может увеличиваться точно так же, как и количество других орудий производства... Мы ничего не прибавляем к ее материальному составу..., но увеличиваем количество земель, служащих орудием производства. Одним только новым вложением капиталов в участки земли, уже превращенные в средства производства, люди увеличивают землю-капитал без всякого увеличения материи земли, т. е. пространства земли" [12, с. 175]. При этом капитальные вложения в землю функционируют вместе с землей, срастаются с ней, активизируя ее созидательные производительные свойства, данные ей от природы, и, главным образом, те производительные силы, которые приданы ей затратами общественного труда [13, с. 24-25]. Воспроизводство аграрного капитала связано с процессом включения движения экономического плодородия в общий воспроизводственный процесс. При этом действительное почвенное плодородие представляет собой величину накопленного природного и искусственного плодородия, которым общество располагает на данном этапе. В эффективном плодородии отражается результативность взаимодействия земли с другими средствами производства и трудом, что выступает как уровень реального использования действительного плодородия при определенных средствах производства, технологиях обработки земель и соответствующих формах организации и управления производством и трудом. Экономическое плодородие означает повышение степени эффективности использования земли, постоянно растущие социальный и экономический эффект [13, с. 77-85]. Аграрный капитал исторически включен в систему рыночного обмена.

Постиндустриальная стадия как новый период цивилизационного развития, признаками которой стали высокие темпы роста научно-технического прогресса, переход к эре высоких технологий, усложнение и новое качество экономических, социальных и управленческих процессов, революционные изменения в инфокоммуникационной сфере, усиление роли интеллектуальной составляющей человеческого фактора, дала жизнь новым теориям в анализе экономической действительности: теории человеческого капитала и концепции интеллектуального капитала.

Выдвижение идеи человеческого капитала как самостоятельного раздела экономического анализа относится ко второй половине XX века. Существующие подходы к сущностному пониманию человеческого капитала во всех вариациях близки друг к другу и, с одной стороны, определяют его как имеющийся у человека запас здоровья, знаний, навыков, способностей и мотиваций, которые содействуют росту его производительности труда и влияют на рост доходов, а с другой - как инвестиции в развитие знаний, навыков и способностей человека, повышающие эффективность его труда и компенсируемые со временем увеличением доходов [14, 15,16,17]. Концептуально установлены наиболее весомые отличительные параметры человеческого капитала от его аналога физического капитала. В первую очередь, человеческий капитал не отделим от человека, поэтому не может быть предметом рыночных операций по купле-продаже и, значит, на рынке может быть определена только цена потребления (аренды) без установления цены самого актива. Во-вторых, под влиянием человеческого капитала возможет рост эффективности как в рыночном, так и внерыночном секторе. В-третьих, отдача человеческого капитала в виде дохода на него может принимать как денежную, так и неденежную форму. В-четвертых, обладая способностью к накоплению человеческий капитал практически неликвиден. И последнее, существуют серьезные отличия в перемещении человеческого капитала и методологические сложности в способах его оценки и измерения. Однако, как и физический капитал, человеческий капитал подвержен износу и моральному устареванию [18].

Высокие темпы обновления продукции и технологий, увеличение наукоемкости производства, усиление роли неценовых факторов конкуренции делают наиболее значимыми интеллект, знания, способности, профессионализм, организационные и технологические новации, объединенные понятием интеллектуальный капитал. На сегодняшний день существуют различные модели и теории интеллектуального капитала, и выяснение его сущностных характеристики продолжается. По мнению

Э. Брукинга "Интеллектуальный капитал - это термин для обозначения нематериальных активов, без которых компания не может существовать, усиливая конкурентные преимущества. Составными частями интеллектуального капитала являются: человеческие активы, интеллектуальная собственность, инфраструктурные и рыночные активы. Под человеческими активами подразумевается совокупность коллективных знаний сотрудников предприятия, их творческих способностей, умения решать проблемы, лидерских качеств, предпринимательских и управленческих навыков" [19, с. 31]. Согласно определению Л. Эдвинсона интеллектуальный капитал состоит из трех составляющих: человеческого капитала, организационного (или структурного) капитала и клиентского капитала, каждый из которых может бы и, заемным или собственным [20, с. 6]. Интеллектуальный капитал В. Л. Иноземцевым трактуется следующим образом: "Информация и знания, эти специфические по своей природе и формам участия в производственном процессе факторы, в рамках фирм принимают облик интеллектуального капитала. Интеллектуальный капитал представляет собой нечто вроде "коллективного мозга", аккумулирующего научные и обыденные знания работников, интеллектуальную собственность и накопленный опыт, общение и организационную структуру, информационные сети и имидж фирмы" [21, с. 340]. Под интеллектуальным капиталом Б. Б. Леонтьев понимает стоимость совокупности имеющихся у него интеллектуальных активов, включая интеллектуальную собственность, его природные и приобретенные интеллектуальные способности и навыки, а также накопленные им базы знаний и полезные отношения с другими субъектами. "Интеллектуальный капитал - это система капитальных устойчивых интеллектуальных преимуществ данной компании или фирмы на рынке" [22, с. 115]. Вместе с тем, накопление опыта и знаний об интеллектуальном капитале к началу текущего десятилетия позволило определить общие подходы по отношению к особенностям данной категории. Прежде всего, формирование интеллектуального капитала требует от самого человека и всего общества значительных и все возрастающих затрат. Во-вторых, интеллектуальный капитал в виде знаний, навыков, опыта может быть накапливаемым и по мере накопления его доходность повышается до определенного предела, ограниченного верхней границей активной трудовой деятельности (активного трудового возраста), затем резко снижается. В-третьих, вложения в интеллектуальный капитал дают довольно значительный по объему, длительный по времени и интегральный по характеру экономический и социальный эффект. В-четвертых, в отличие от физического капитала только его услуги или отдельные элементы, пригодные для патентования знания, могут быть куплены или проданы, причем интеллектуальный капитал неотделим от его носителя и вследствие этого в качестве актива почти полностью неликвиден. В-пятых, функционирование интеллектуального капитала, степень отдачи от его применения обусловлены свободным волеизъявлением индивида, его индивидуальными интересами и предпочтениями, его материальной и моральной заинтересованностью, ответственностью, мировоззрением и общим уровнем культуры, в том числе и экономической. В-шестых, использование интеллектуального капитала всегда контролируется самим индивидом независимо от источника инвестиций на его развитие. Методы оценки интеллектуального капитала наталкиваются на особой сложности проблем, пока не поддающиеся разрешению. Она заключена в специфичных особенностях процесса износа и обесценивания интеллектуального капитала в сравнении с вещественным капиталом. Первоначальное функционирование интеллектуального капитала связано не с утратой ценности, а, наоборот, с ее возрастанием. Затем темпы физического и морального износа запаса знаний и квалификации начинают перекрывать значение непрерывно продолжающегося роста такого актива как производственный опыт только к концу второго десятилетия трудового стажа, символизирующего начало процесса обесценения интеллектуального капитала, но его темпы, как правило, намного ниже темпов амортизации основного капитала и окончание трудовой деятельности не означает, что накопленный работником запас знаний и навыков полностью обесценивается.

Некоторыми специалистами в состав интеллектуального капитала включается социальный капитал. На сегодняшний день категория социального капитала находит все более широкое признание в экономической литературе. Социальный капитал в лаконичном виде определяется как некоторый набор общественных отношений, который минимизирует операционные затраты информации в пределах всей экономики. Наиболее признанным считается содержательное значение социального капитала в расширительной трактовке Дж. Коулмена, согласно которому это потенциал взаимного доверия и взаимопомощи, целерационально формируемый в межличностных отношениях: обязательства и ожидания, информационные каналы и социальные нормы [23]. Одним из ключевых авторов, исследующим феномен социального капитала, Р. Патнемом социальный капитал определяется как характеристики

социальной жизни - сети, нормы и доверие, - которые побуждают участников к более эффективному совместному действию по достижению общих целей [24]. Социальному капиталу присущи отличительные характеристики, свойственные только ему. Во-первых, социальный капитал - это всегда продукт организованного взаимодействия, поэтому имеет общественную природу и в отличие от интеллектуального и человеческого капитала не является атрибутом отдельного человека. Во-вторых, социальный капитал как элемент функционирования социально организованной общественной системы не может находиться в частной собственности, т. е. является общественным благом. Причем, не являясь собственностью отдельной фирмы, социальный капитал включается в структуру активов фирмы, но при этом используется каждым субъектом в меру возможности.

Доминирование является главным мотивом функционирования любого капитала, однако из всех рассмотренных форм капитала основное место традиционно занимает промышленный капитал, прежде всего, благодаря близости его содержания изначальному политэкономическому представлению. Кроме того, хозяйственная жизнь является такой областью деятельности, в которой "экономическое поле стремиться навязать свою структуру другим полям" [25, с. 57].

Любые формы капитала могут в той или иной мере конвертироваться в промышленный и финансовый капитал. Так, с одной стороны, социальный капитал приносит новую информацию об экономических ресурсах, человеческий и интеллектуальный капиталы позволяют получить при использовании экономических ресурсов наибольшие доходы. В свою очередь, обладание промышленным и финансовым капиталом помогает установить нужные связи, открывает доступ к образованию, делает собственника более значимым в глазах окружающих. Обладая максимальной ликвидностью, он способен к эффективному перетеканию в другие формы.

Для решения возникающих проблем одни ресурсы зачастую должны быть трансформированы в другие, поэтому любая форма капитала может быть трансформируема в любую другую форму и эта гибкость является главным условием решения проблем. Важно, что кругооборот капитала может происходить между любыми другими формами. Поскольку социальные и материальные ресурсы обращаемы друг в друга, это дает право относить их к капиталу как средству сосредоточения универсальной стоимости, которая может использоваться в любой необходимой в данной ситуации форме. Таким образом, можно утверждать, что все формы капитала обладают способностью к взаимной конвертации.

Логика самовозрастания, присущая любой форме капитала, позволяет проще поддерживать и накапливать капитал данной формы, если больше его первоначальная величина. Накопление и высокая концентрация одной формы капитала также облегчает процесс накопления других форм капитала.

Превращение одной формы капитала в другую неизбежно влечет за собой соответствующие затраты ресурсов и времени и всегда сопряжено с возникновением определенных рисков, потери от которых могут быть ощутимыми или полными (при экспроприации или прямом изъятии капитала). Любая трансформация форм капитала происходит под мотивационным давлением, открывающим новые возможности новой формы существования капитала и формирующее стратегии конвертации. Широкие возможности трансформации капитала предполагают довольно разнообразные альтернативы вложения средств и времени, имеющие стратегические перспективы. Масштабы, характер и способы конвертации капитала устанавливаются в ходе сложного процесса соотнесения и оценивания возможного ущерба для жизнедеятельности и благосостояния общества, совершаемого различными хозяйственными субъектами.

В процессе трансформации одна форма капитала зачастую может комбинироваться с другой формой для решения той или иной проблемы. Т. к. природа проблем различается в обществах разного типа, то можно ожидать, что и специфические комбинации форм капитала, используемых при решении этих проблем, также будут различаться. Интегрированная форма аграрного, промышленного, финансового, природного, человеческого, интеллектуального и социального капиталов образует интеграционный капитал. Сущность интеграционного капитала состоит не в простом соединении индивидуальных капиталов различных форм, принадлежащих различным собственникам, а в организации их эффективного взаимодействия в рамках единой интегрированной сельскохозяйственной организации путем образования единого фонда развития, обеспечивающего эффективную структуру замещения, взаимодополнения и конверсии капиталов различных форм и видов.

Таким образом, интеграционный капитал в современных условиях определяет главные тенденции экономического роста интегрированных структур в аграрном секторе.

Литература:

1.Маркс К. Капитал. Т. 1. / Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 23.

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

3.Радаев В. В. Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация // Экономическая социология. - 2002. - № 4. - С. 20-32. (электронный журнал www.ecsoc.msses.ru)

4.Экономический словарь / Под ред. А. И. Архипова. - М., 2001.

5.Маркс К. Капитал. Т. 2. / Маркс К., Энгельс Ф., Соч., 2-е изд. Т. 24.

6.Ленин В. И. Полн. собр. соч., 5 изд. Т. 27.

7.Рыночные методы управления окружающей среды: Учеб. пособие / Под. ред. А. А. Голубева. - М.: ГУ ВШЭ, 2002.

8.Ляменков А.К. Глобальные проблемы и концепция устойчивого развития человеческой цивилизации на современном этапе (экономические аспекты) // Исследовано в России. - 2001. - С. 1278-1302. Электронный журнал (www.zhurnal.ape.relarn.ru)

9.Глазырина И.П. Природный капитал в экономике переходного периода. - М.: Природа. РЭФИА, 2001.

10.Pearce, D.W, Turner, R.K., 1990. Economics of Natural Resources and the Environment. Harvester Wheatsheaf, New York - London - Toronto.

11.Ожегов С. И. Словарь русского языка. - Изд. 7-ое, стереотип. - М.: Советская энциклопедия, 1968.

12.Маркс К. Нищета философии / Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 4.

13.Крутова Л. И. Экономическое плодородие почвы и его воспроизводство в условиях развитого социализма (вопросы теории и методологии) / Под ред. проф. И. К. Смирнова. - Саратов: изд-во Саратовского ун-та, 1982.

14.Беккер Г. Человеческий капитал // США: экономика, политика,идеология. - 1993 - № 11. - С. 107-119; № 12. - С. 86-104.

15.Schultz, Theodore W. Investment in human capital: the role of education and of research. N.Y., 1971.

16.Добрынин А. И., Дятлов С. А. Человеческий капитал в транзитивной экономике: формирование, оценка, эффективность использования. - СПб.: Наука, 1999.

17.Критский М. М. Человеческий капитал. - Л.,1991.

18.Капелюшников Р. И. Современные буржуазные концепции формирования рабочей силы: критический анализ. - М.: Наука, 1981.

19.Брукинг Э. Интеллектуальный капитал / Пер. с англ, под ред. Л. Н. Ковачин. - СПб.: Питер, 2001.

20.Иванюк И. А. Воспроизводство интеллектуального капитала в современных маркетинг-системах: Монография. - www.smartcat.ru

21.Иноземцев В. Л. За пределами экономического общества. - М.: Academia-Наука, 1998.

22.Леонтьев Б. Б. Цена интеллекта. Интеллектуальный капитал в российском бизнесе. - М.: Издательский центр "Акционер", 2002.

23.Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий // Общественные науки и современность. - 2001. - № 3. - С. 122-139.

24.Putnam, R. Who Killed Civic America? Prospect, March 1996.

25.Бурдье П. Социальное пространство и генезис "классов" / Бурдье П. Социология политики. - М.: Socio-Logos, 1993.

Научно-аналитическое издание

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ВЕСТНИК РОСТОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА

2006

Номер 4 (ИЮНЬ)

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 05.06.2006. Подписано в печать 15.06.2006.
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.