



ECONOMIC
HERALD
of ROSTOV
STATE
UNIVERSITY

4

ТОМ

2006

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
ВЕСТНИК
РОСТОВСКОГО
ГОСУДАРСТВЕННОГО
УНИВЕРСИТЕТА

4

НОМЕР

Часть 2

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

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

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.

Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор *Белоусов В.М.*,

Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор *Белокрылова О.С.*,

доктор экономических наук, профессор *Алешин В.А.*,

доктор экономических наук, профессор *Архипов А.Ю.*,

кандидат экономических наук, профессор *Бортник Е.М.*,

доктор экономических наук, профессор *Германова О.Е.*,

доктор экономических наук, профессор *Луканич 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

АБРЕГОВА М.К., ТХАМОКОВА С.М. ПРОБЛЕМЫ ОПТИМИЗАЦИИ СТРУКТУРЫ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ ТРУДА	7
АЛЕКСАНДРОВА Т.Я. ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИЯ МЕХАНИЗМОВ ВНЕБЮДЖЕТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ	10
АНТОНОВА Т.И., РОГАЧЁВ А.Ф. РЕЙТИНГОВОЕ ОЦЕНИВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК	16
АШИХМИН К.Г. ФОРМИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ	19
БАЗАНОВ М.Ю. ИПОТЕЧНЫЕ ЦЕННЫЕ БУМАГИ КАК ИСТОЧНИК ПРИВЛЕЧЕНИЯ ДОЛГОСРОЧНЫХ РЕСУРСОВ В СФЕРУ ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ	23
БИРЮК Т.А. ПРИРОДНО-АДАПТАЦИОННЫЕ И ОРГАНИЗАЦИОННО-ИНФРАСТРУКТУРНЫЕ ДЕТЕРМИНАНТЫ СТАНОВЛЕНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКИ УСТОЙЧИВОЙ СИСТЕМЫ ЗЕМЛЕПОЛЬЗОВАНИЯ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ	26
БОРИСОВ С.А., КЛЕЙМЕНОВА Г.В. ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ СОЦИАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА В РОССИИ И ЕЁ РОЛЬ В РАЗВИТИИ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА	29
БОЧКОВ А.А. ЭКСПАНСИЯ НЕСЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО БИЗНЕСА В АГРОСФЕРУ ЮГА РОССИИ: МОТИВАЦИЯ И ЭФФЕКТЫ	33
ВАСИЛЬЕВА Е.Н. ИНВЕСТИЦИИ ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ В РАЗВИТИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА	38
ВАСЬКИНА М.Г. СОСТОЯНИЕ РЕГИОНАЛЬНЫХ РЫНКОВ ТРУДА РОССИИ И ПРОБЛЕМЫ ИХ РЕГУЛИРОВАНИЯ	47
ВИТЧЕНКО А.Б. ФОНДОВЫЙ РЫНОК КАК МЕХАНИЗМ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В РОССИЙСКУЮ ЭКОНОМИКУ И СТРАТЕГИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЕГО КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ	52
ВОРОНОВ А.А., ГЛУХИХ Л.В. СТРАТЕГИЧЕСКАЯ ВОВЛЕЧЕННОСТЬ В ОРГАНИЗАЦИИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА ПРОМЫШЛЕННОСТЬЮ СТРАНЫ	56
ВОРОНОВ А.А., МОЛОЧНИКОВ Н.Р. СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ПРЕМИРОВАНИЮ МЕНЕДЖМЕНТА ПЕРСОНАЛА ПРОМЫШЛЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ	64
ГЕЛЕТА И.В. ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА ЗАНЯТОСТИ: ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ, ЭФФЕКТИВНОСТЬ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ	67
ГЕЛЕТА И.В., РАДЧЕНКО С.С. ПОДГОТОВКА ПЕРСОНАЛА КАК ВАЖНЫЙ ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ	71
ГОРШЕНЕВА О.В. КЛАСТЕРЫ: СУЩНОСТЬ, ВИДЫ, ПРИНЦИПЫ ОРГАНИЗАЦИИ И СОЗДАНИЯ В РЕГИОНАХ	75
ДЕДКОВА И.Ф., БЕЛЯЕВА Т.А. УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ ПРЕПОДАВАТЕЛЬСКОГО ТРУДА КАК ГЛАВНЫЙ ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ КАЧЕСТВА ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ	81
ДЕДКОВА И.Ф., ИЛЬИНА Т.В. СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ВЫБОРУ СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ, ОРИЕНТИРОВАННЫХ НА ПРИРАЩЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА	84
ДЕДКОВА И.Ф., СИБИРКО А.И. УСЛОВИЯ ФОРМИРОВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ РАБОЧЕЙ СИЛЫ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ	87
ДЕНИСОВ Д.А., НАТАЛУХА И.Г. ВЛИЯНИЕ СКАЧКОВ ЦЕН РИСКОВЫХ АКТИВОВ НА АСИММЕТРИЮ И ЭКСЦЕСС РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ДОХОДНОСТИ	91

ЕРМАКОВА Д.П. ПРИЧИНЫ И ТИПОЛОГИЧЕСКИЕ ПРИЗНАКИ НЕОДНОРОДНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА РЕГИОНОВ ЮГА РОССИИ	94
ЕФИМЕНКО Н.А. СРАВНИТЕЛЬНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ФОРМ ПРОИЗВОДСТВА В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ	100
ЕФРЕМОВ А.В. УЧЕТНЫЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ НА ИННОВАЦИИ	105
ЗАЙНУЛЛИНА Т.Г. РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ ИНВЕСТИЦИЙ В ЖИЛИЩНЫЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ	109
ЗАЦАРИННАЯ Е.И. СИСТЕМООБРАЗУЮЩИЕ ПРИНЦИПЫ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫМ АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННЫМ РЫНКОМ	113
ЗВЕРЕВА Г.Н. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ИМУЩЕСТВЕННОГО (ЗЕМЕЛЬНОГО) ИНТЕРЕСА СЕЛЬСКИХ ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ	117
ЗОТОВА Т.А. ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ	123
ИСМАИЛОВ М.М. ОСОБЕННОСТИ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ДОХОДА В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОМ ПРОИЗВОДСТВЕ В УСЛОВИЯХ СТАНОВЛЕНИЯ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ	127
КАЛИНИН Д.Д. ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В РЕСТРУКТУРИЗИРУЕМОМ ПРЕДПРИЯТИИ	133
КИРИЛЛОВА О.Г. ПРИНЦИПЫ СИСТЕМЫ КАТЕГОРИЙ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ КАК СЛАГАЕМЫЕ УСПЕХА	137
КИРИШЧЕВА И.Р. ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРИГОРОДНЫМИ ПЕРЕВОЗКАМИ В ПЕРИОД РЕФОРМИРОВАНИЯ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА	141
КЛОЧКОВА Т.В. УПРАВЛЕНИЕ РЕКРЕАЦИОННО-ТУРИСТСКИМ КОМПЛЕКСОМ НА ФЕДЕРАЛЬНОМ И РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ	147
КНЯЗЕВ А.В. ПРЕДПОСЫЛКИ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В СОВРЕМЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ	150
КОЗЕНКО Ю.А. ЛИЗИНГ КАК СПЕЦИФИЧЕСКАЯ ФОРМА ФИНАНСОВЫХ ВЛОЖЕНИЙ В ОСНОВНЫЕ ФОНДЫ АПК	153
КОЗЕНКО З.Н., ТАРАСОВА Е.А. ИНТЕГРИРОВАННЫЕ АГРОПРОМЫШЛЕННЫЕ СТРУКТУРЫ: ПРЕИМУЩЕСТВА И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ	156
КОЛОБОВА Т.Ю. ОПТИМИЗАЦИЯ ОТРАСЛЕВОЙ СТРУКТУРЫ ПРОИЗВОДСТВА КАК ОСНОВА ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	162
КОМАРОВ В.Б., КОМАРОВА Л.Г. ПОЛИТИКА РУКОВОДСТВА ПО ЗАКРЕПЛЕНИЮ ПЕРСОНАЛА В ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	165
КОМАРОВА Л.В. СУЩНОСТЬ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ И ИХ РОЛЬ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЖИЗНИ ОБЩЕСТВА	169
КОНОВАЛОВА С.Ю. СОЦИАЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В СИСТЕМЕ ФАКТОРОВ ФОРМИРОВАНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА	174
КРИВУЛЯ М.А. НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ СФЕРЫ ТУРИЗМА В РЕГИОНЕ	179
МАЛКИНА Л.В. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ	181

МИДЛЕР Е.А. ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ ПРОДУКТ: СПЕЦИФИКА ТОВАРНОЙ ФОРМЫ И ОСОБЕННОСТИ ПРИСВОЕНИЯ	186
МУРАВЬЕВА Н.Н. РОЛЬ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ В ФОРМИРОВАНИИ ДОСТОВЕРНОЙ ИНФОРМАЦИИ О РЫНКЕ	192
НАКОНЕЧНИКОВА Л.А. РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ В АПК	197
ПАВЛЕНКО И.А., ДРОБЫШЕВСКАЯ Л.Н. ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ОРИЕНТИРЫ РАЗВИТИЯ ОБРАЗОВАНИЯ В РОССИИ	200
ПАНТАЗИЕВА А.А., КОНОВАЛОВА С.Ю. СОЦИАЛЬНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК ИНСТРУМЕНТ ГАРМОНИЗАЦИИ ИНТЕРЕСОВ СУБЪЕКТОВ СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВОЙ СФЕРЫ	205
ПАРАЙКО С.А. ТЕНДЕНЦИИ ИЗМЕНЕНИЙ СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЙ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В РОССИИ	209
ПОГОСЯН Р.Р. О ПОСТРОЕНИИ ПРОЦЕССНО-ОРИЕНТИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ	212
ПОРТЕНКО В.А. РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ БИЗНЕСА	219
ПУЧКОВА Е.М. РЕАЛИЗАЦИЯ ПРИОРИТЕТНОГО НАЦИОНАЛЬНОГО ПРОЕКТА «РАЗВИТИЕ АПК» В СИСТЕМЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ	222
ПЧЕЛЬНИКОВА О. С. ПРОЦЕСС ПОДГОТОВКИ И ВХОЖДЕНИЯ В ВТО СТРАН ПОСТСОЦИАЛИСТИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА	226
РАДЧЕНКО С.А. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ЦИКЛА — ОСНОВА ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	231
РЕБИЙ Е.Ю. ФЕДЕРАЛЬНО-РЕГИОНАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫМ ПРОМЫШЛЕННЫМ КОМПЛЕКСОМ И СПОСОБЫ ЕГО РЕАЛИЗАЦИИ	234
РЕЗОВА К.М. БЕЗРАБОТИЦА — ПРИЧИНА УСИЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ ТРУДЯЩИХСЯ	239
РЫБИН С.В. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СОВРЕМЕННОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ АКТИВАМИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА	241
САФОНОВ Е.Н. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ РЕЗУЛЬТАТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	245
СВЕТИЦКАЯ В.В. АЛГОРИТМИЗИРОВАННАЯ МОДЕЛЬ СОЗДАНИЯ ЕДИНОГО РЕГИОНАЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ВОДО-КАНАЛИЗАЦИОННОГО ХОЗЯЙСТВА СМЕШАННОЙ ФОРМЫ СОБСТВЕННОСТИ	252
СКОРЕВ М.М., ЗАЛОЗНАЯ Д.В. ДЕФИНИЦИОНАЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА СОЦИАЛЬНОГО ТУРИЗМА В ГУМАНИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА	257
СЛАНЧЕНКО Л.И. АНАЛИЗ И ОЦЕНКА УРОВНЯ И КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ	265
СЛЮСАРЬ Ю. Б. СИНЕРГЕТИЧЕСКИЙ ЭФФЕКТ ИНТЕГРАЦИИ И ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ ЭЛЕМЕНТОВ В КОРПОРАТИВНОЙ СИСТЕМЕ	269
СПИРИНА С.Г. АНАЛИЗ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ	273
ТАДТАЕВА В.В. ИЗМЕНЕНИЯ МЕХАНИЗМА ФИНАНСИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ ПО КРИТЕРИЯМ ЭФФЕКТИВНОСТИ И ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ	278

ТКАЧЕНКО Н.С.	
ФИРМЕННОСТЬ В СТАНОВЛЕНИИ И РАЗВИТИИ РОССИЙСКИХ БРЕНДОВ	281
ТОГУЗОВА И.З.	
ДИСКУССИОННЫЙ ХАРАКТЕР ПРОБЛЕМ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ ОСНОВЫ ПЛАТЕЖЕЙ ЗА ЗАГРЯЗНЕНИЕ ОКРУЖАЮЩЕЙ ПРИРОДНОЙ СРЕДЫ.....	288
ТРУНИН С.Н.	
ПРОБЛЕМЫ ВЫБОРА ОПТИМАЛЬНОЙ МОДЕЛИ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ	291
ФЕТЮХИНА О.Н.	
СТРУКТУРА И ФУНКЦИИ ПОДСИСТЕМЫ ДИСТРИБЬЮЦИИ В МАРКЕТИНГЕ ПРОДОВОЛЬСТВИЯ	295
ХАЧМАФОВА А.П.	
ФАКТОРЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ В СИСТЕМЕ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО РЫНКА РЕГИОНА.....	301
ХЕЖЕВ А., ШОГЕНОВ А.Б., ЖИЛЕТЕЖЕВА Л.В.	
ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ МАЛОГО АГРОБИЗНЕСА	307
ХУДАЛОВА М.М.	
ОСОБЕННОСТИ РЕГИОНАЛИЗАЦИИ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	309
ХУЛАМХАНОВА С.Б., ТХАЛИДЖОКОВ С.Л., ГЕРГОКОВА М.А.	
УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ — ПУТЬ К РЕШЕНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКИХ И ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ.....	316
РОМАНЕНКО Е.В., ЧЕПИКОВ Э.В.	
МОДЕЛИ ОПТИМАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ СТРАТЕГИЙ ФИРМ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ.....	319
ШАПКИНА Л.Н.	
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ	323
ШЕПЕЛОВА Н.С.	
РАЗРАБОТКА КОМПЛЕКСНОЙ ОЦЕНКИ НАЦИОНАЛЬНОГО БЛАГОСОСТОЯНИЯ	326
ШОГЕНОВ Б.А., ГОЛОВАЧЕВ П.В.	
ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО АНАЛИЗА И АУДИТА В АПК	333
ЯЛАНСКАЯ В.В.	
ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СУБЪЕКТОВ	336

АБРЕГОВА М.К., ТХАМОКОВА С.М.

ПРОБЛЕМЫ ОПТИМИЗАЦИИ СТРУКТУРЫ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ ТРУДА

В условиях перехода к рыночной модели экономического развития, разбалансированности территориально-отраслевых рынков формирование рынка труда является одной из наиболее сложных проблем. Ситуация осложняется еще тем, что каждый регион имеет свои особенности функционирования, распределения и использования трудовых ресурсов.

В ходе аграрного реформирования, предполагающее эффективную занятость и профессионализм работников, прекратилось административное управление процессами профориентации, движения, подготовки и повышения квалификации кадров.

Сегодня АПК функционирует в сложных экономических и природно-экологических условиях, которые требуют от специалистов высокого профессионализма, знание современных достижений аграрной науки и новейших технологий как в области производства, так и управления. Вместе с тем, в основных производственных службах организации сохраняется негативная тенденция роста замещения должностей главных специалистов работниками со средним профессиональным образованием. Кроме того, следует обратить внимание на увеличение числа работников пенсионного возраста работающих в должностях главных специалистов по направлениям: экономика, бухгалтерский учет, ветеринария и агрономия.

Обострение социально-экономической ситуации усугублялось воздействием зачастую противоречивых направлений социальной политики. Формирование рыночных отношений сопровождалось трансформацией прежних общественных отношений. Вслед за этим идет процесс реструктурирования рынка труда. Кризисная экономическая ситуация в АПК породила ряд настолько глубоких негативных явлений и тенденций в обеспечении высоко профессиональными квалифицированными кадрами, что преодолеть их за прошедший период целом не удалось.

Возможным, хотя и не единственным путем улучшения сложившегося положения с кадрами, могла бы быть хорошо поставленная деятельность служб управления персоналом. Между тем в большинстве органов управления АПК различного уровня данному направлению уделяется недостаточное внимание.

Малочисленность и недостаточно профессиональный уровень работников большинства служб управления персоналом не позволяет успешно выполнять функции этих подразделений: формирование и подготовка резерва руководящих кадров; привлечение, трудоустройство и закрепление молодых специалистов; совершенствование профессионально-квалификационной структуры кадров на селе, внутрифирменное профессиональное образование, социальное развитие коллективов.

Аграрное производство во многом сохраняет возможность формировать свой трудовой потенциал за счет местного и его молодежного населения, но для этого необходимо эффективное профориентационная работа со стороны отраслевых структур. Правильно используя различные формы и методы профориентации, многообразные психологические средства воздействия на личность учащихся, преподаватели и консультанты имеют возможность раскрутить социальную значимость того или иного конкретного вида труда, повлиять на профессиональный выбор.

Приток выпускников различных учебных заведений, мог бы компенсировать естественную убыль работников, однако профессиональный состав выпускников не отвечает в полной мере требованиям работодателей. В структуре подготовки кадров преобладают специалисты с высшим профессиональным образованием, тогда как доминирует спрос на рабочие специальности. С учетом недостаточности государственного финансирования необходимо переходить на формирование заказов аграрным образовательным учреждением все уровней по подготовке специалистов исходя из потребностей предприятий и хозяйств, которым в свою очередь следует создавать для них достойные условия труда и жизни. Приоритетный национальный проект «Развитие АПК» дает определенный импульс обеспечению закрепления молодых специалистов в сельской местности, но не решает главного — выравнивание качества жизни в селе по отношению к городу.

Лишь справедливое соотношение оплаты труда квалифицированных работников в аграрном

производстве и других отраслях народного хозяйства может повысить профессиональную устойчивость кадров и уровень их трудовой мотивации.

Несмотря на рост числа студентов, проблема миграции молодых специалистов из сел в города становится все острее. Причина этого — отмена государственного распределения выпускников учебных заведений, отсутствие престижности труда в деревне, невысокая и нерегулярно выплачиваемая заработная плата, низкая социальная защищенность, неудовлетворительные жилищные условия, кризисное состояние сельской инфраструктуры, плохое снабжение населения важнейшими видами продовольственных товаров. Таким образом наряду с другими принимаемыми мерами, должна дать положительные результаты и реализация федеральной целевой программы «Социальное развитие села до 2010 года».

Для оживления хозяйственной активности и улучшения конъюнктуры рынка труда необходимо выработать целый комплекс мер главным из которых является государственное регулирование, в частности: стимулирование уровня занятости и увеличения числа рабочих мест в государственном статусе; оказание помощи в увеличении числа рабочих мест в малом и среднем бизнесе; подготовка и переподготовка кадров; содействие в найме рабочей силы; социальное страхование безработицы. Кроме того, существует комплекс мер косвенного регулирования: законодательное, налоговое, денежное, кредитное, инвестиционная политика государства.

Таким образом, современное государственное регулирование рынка труда представляет собой комплекс экономических административных законодательных и организационных мер.

Государственная служба занятости занимает особое место в системе регулирования рынка труда. Однако недостаточная согласованность в работе региональных подразделений службы занятости, неполная информация о наличии вакантных рабочих мест, непредставление работодателями данных о реальной заработной плате значительно сужает возможности трудоустройства.

Решение этой проблемы предполагает формирование единого информационного пространства, эффективность которой в значительной степени будет зависеть от достоверности и полноты показателей, характеризующих состояние рынка труда, при этом их следует дифференцировать по уровню — страны, региона, отрасли, фирмы.

Важным мероприятием по стимулированию спроса на труд является содействие занятости отдельных категорий граждан особо нуждающихся в социальной защите.

Функции системы социальной защиты можно осуществлять по трем основным направлениям: стабилизация рынка труда, подготовка к обновлению рынка рабочей силы, социальное страхование граждан.

При этом необходимо смещать ориентиры в социальной политике к системе оказания социальной помощи на создание условий, которые позволили бы людям оживить деловую активность и вести достойное существование.

Принципиально новое значение приобретает деятельность государственных органов по труду в обосновании механизма взаимосвязи спроса и предложения на рынке труда. Напряженность на рынке труда не снижается, а наоборот нарастает в виду отсутствия баланса между спросом и предложением и несовпадением интересов учебных заведений и производственно-экономических структур.

Важно отследить основные структурные сдвиги в составе рабочей силы по профессиям в результате межотраслевого распределения занятых и обосновать направления развития системы профессионального образования учитывающих реальные потребности отраслей экономики в квалифицированных кадрах. Учебные заведения первичного профессионального обучения недостаточно ориентированы на рынок труда, большинство профессий которым обучается молодежь остается невостребованной. Департамент образования и науки, отраслевые управления и комитеты региональной администрации должны проводить целенаправленную работу по согласованию с образовательными учреждениями объемов и профилей подготовки на несколько лет, базой для определения которых стал бы банк данных о потребности организаций и учреждений в конкретных специалистах. Только так можно обеспечить сбалансированность рынков труда и образовательных услуг.

Таким образом, регулирование занятости в аграрном секторе на рынке труда представляет сложный и постоянно обновляемый механизм, который, отстаивая интересы субъектов рынка использует широкий спектр форм и направлений деятельности с целью обеспечения эффективной занятости.

Нынешнее состояние кадрового потенциала АПК выявил серьезные упущения в области подготовки квалифицированных работников, связанного с несоответствием объективно необходимого для

выполнения той или иной работы уровня квалификации и уровня профессионального образования.

Для рыночной инфраструктуры потребуются специалисты широкого профиля, способных быстро адаптироваться к современным условиям и формам хозяйствования.

Одним из главных направлений политики в АПК является поиск и поддержка талантливой молодежи, стремящейся работать в сельхозпроизводстве. Важно создать такую систему подготовки кадров для отрасли, при которой в аграрные учебные заведения будут поступать молодые люди, заранее выбравшие профессиональный путь. Школа призвана подготовить выпускников для непосредственной работы в АПК и дальнейшего профобразования. В ней следует организовать работу по профориентации, в том числе на сельские специальности. Целесообразно перейти на целевую подготовку специалистов для хозяйств, что обеспечит закрепление кадров в отрасли. Как и большинство населения России, молодежь оказалась недостаточно подготовленной, чтобы быстро и безболезненно адаптироваться к современным реалиям рынка труда. Это требует от государства разработки и реализации особой системы мер, обеспечивающих не только гарантии занятости для молодежи, но и оказание поддержки в адаптации данной группы населения к экономической нестабильности.

В первую очередь, молодежь находится на стадии трудового и социального самоопределения, выходит на рынок труда впервые и отличается от других групп отсутствием производственного опыта.

Во-вторых, характеризуется низким уровнем профессиональной ориентации, информированности о состоянии рынка труда, спросе на конкретные специальности, возможностях профессионального обучения.

В-третьих, молодежь имеет свои специфические притязания к режиму работы, уровню оплаты труда, карьерному росту.

При содействии федеральных, региональных и местных властей было бы целесообразным создание в городах областного подчинения молодежных бирж труда, центров по трудоустройству, социальной и психологической адаптации выпускников учебных заведений.

Федеральные и региональные программы занятости должны предусматривать проведение специальных мероприятий, направленных на привлечение подростков к трудовой деятельности без ущерба получения образования.

Вопросы повышения конкурентоспособности молодых безработных должны решаться путем повышения квалификации, участия в специальных программах, оказание помощи в подборе работы независимо от статуса и отношения к занятости. Должны быть сформированы банк вакансий для выпускников профессиональных учебных заведений и база данных о динамике труда, поскольку система образования должна адекватно реагировать на запросы рынка труда.

Одним из путей достижения сбалансированности может стать получение дополнительной специальности параллельно с базовой подготовкой обучения. Также расширению занятости молодежи способствовали бы предоставление субсидий предприятиям, содействующим трудоустройству выпускников вузов и ПТУ, квотирование рабочих мест, немаловажную роль при этом сыграет объединение усилий органов местной власти, работодателей и образовательных учреждений.

При решении проблем, связанных с оптимизацией спроса и предложения на рынке труда необходимо: информировать граждан о ситуации на рынке труда, активно пропагандировать профессии пользующихся спросом на рынке труда, информировать соответствующие ведомства об избытке специалистов по конкретным профессиям, рекомендовать учебным заведениям подготовку по смежным интегрированным профессиям, уделить особое внимание в подготовке специалистов под конкретное рабочее место, на основании прогноза социально-экономического развития, подготовить прогноз потребности экономики в кадрах, с учетом, которого направлять безработных на профессиональное обучение.

Для привлечения специалистов в отрасль и их закрепление необходимо:

зачисление в аграрные вузы, техникумы и колледжи преимущественно выходцев из сельской местности на трехсторонней контрактной основе: абитуриент — образовательное учреждение — сельхозпредприятие с обязательством поступающего отработать в сельском хозяйстве не менее трех лет;

– содействие обустройству молодых специалистов в хозяйствах и усиление мотивации их труда;

– государственное регулирование заработной платы с целью выровнять городской и сельский уровни;

- улучшение состояния здоровья сельского населения за счет повышения доступности и качества медицинской помощи;
- предоставление льготных бюджетных кредитов для строительства, приобретения и благоустройства жилья;
- освобождение от армии при условии, если призывник отработает в сельском хозяйстве три-пять лет.

Только проработав комплекс перечисленных мер, с поддержкой федерального центра, можно повысить эффективность сельскохозяйственного производства, обеспечить социальное развитие отрасли и на этой основе — подготовку и закрепление квалифицированных кадров в агропромышленном комплексе.

АЛЕКСАНДРОВА Т.Я.

*ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИЯ МЕХАНИЗМОВ ВНЕБЮДЖЕТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ
ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ*

Современное состояние образования обычно характеризуется в первую очередь с позиций недостаточности бюджетных средств, выделяемых государством для обеспечения функционирования данной сферы деятельности. В этих условиях все остальные проблемы, связанные с содержанием и качеством образования, доступностью качественного образования для различных слоев населения, более полным удовлетворением запросов учащихся, развитием связей с рынком труда и др., отодвигаются на второй, а то и на третий план. В условиях острого дефицита финансовых ресурсов такая расстановка приоритетов выглядит обоснованной. Более того, большинство названных проблем порождено в первую очередь недостаточным финансированием.

Первоначально объем бюджетного финансирования образования был институционализирован на 10% национального дохода. Приоритетность развития высшего образования посредством финансирования государственных вузов за счет средств федерального бюджета законодательно подтверждалась также в законе «О высшем и послевузовском профессиональном образовании» (1996г.), установившем, что на цели высшего образования должно выделяться не менее 3 % расходной части федерального бюджета, а объем подготовки специалистов должен составлять не менее 170 студентов на 10 тыс. чел. [1].

Кроме того, были институционализированы основы нового экономического механизма в высшем образовании: многоканальность финансирования, предоставление широких прав по привлечению внебюджетных источников финансирования, система налоговых льгот для высшей школы. Однако в условиях рыночной трансформации государство практически сняло с себя ответственность за исполнение своих обязательств, вследствие чего обеспечиваемый государственным бюджетом уровень финансирования образования до сих пор, в условиях устойчивого почти 8-летнего посткризисного экономического роста существенно ниже установленного законодательством.

Согласно действующему законодательству, деятельность бюджетного учреждения финансируется его учредителем в соответствии с договором между ними. Поскольку большинство существующих на сегодняшний день образовательных учреждений являются государственными или муниципальными, финансовое обеспечение их текущей деятельности входит в задачу соответствующих бюджетов. Причем даже тогда, когда образовательное учреждение имеет весомые собственные поступления (например, внебюджетные средства), роль бюджетного финансирования остается весьма значительной.

В основе распределения бюджетных средств между образовательными учреждениями лежит принцип финансового обеспечения функционирования образовательного учреждения как объекта, т.е. финансирования его способности обучать определенный контингент студентов или учащихся и содержать (обеспечивать функционирование) находящихся в нем материальные объекты. При усло-

вии достаточности бюджетных средств, а также соответствия потребности образовательной сферы и выделяемых ресурсов, этот принцип реализуется в «справедливом распределении» бюджетных средств, а неизбежные в реальной действительности отклонения (стихийные бедствия, аварии, ремонт, приобретение дорогостоящего оборудования и т.п.) компенсируются перераспределением части этих средств.

Однако фактический объем ассигнований, выделяемых из бюджета системе образования, не позволяет нормально функционировать образовательным учреждениям, т.е. не обеспечивает их способности обучать определяемый государством контингент студентов или учащихся и содержать материальные объекты сферы образования. Основной принцип действующей системы финансирования, следовательно, в полном объеме не реализуется. Это позволяет поставить задачу ее модернизации в направлении повышения обоснованности распределения бюджетных средств и повышения эффективности их использования.

Бюджетный процесс организован таким образом, что выделение бюджетных средств осуществляется строго в соответствии со статьями экономической классификации расходов бюджета и на основании утвержденной сметы (т.е. исключительно в соответствии с планом) [2]. Распределение ассигнований по экономическим статьям бюджетной классификации определяется в первую очередь необходимостью производить социально значимые выплаты работникам сферы образования — заработную плату, включая разного рода доплаты и надбавки, стипендии и пособия студентам и учащимся. В результате недостаточно финансируются статьи расходов, связанных с обеспечением собственно учебного процесса, содержанием материально-технической базы учебных заведений и их развитием.

При дефиците бюджетного финансирования естественным образом возрастает роль привлечения средств из внебюджетных источников. Образовательные учреждения могут привлекать дополнительные внебюджетные источники финансирования своей деятельности в форме доходов от самостоятельно осуществляемой деятельности. Законодательство в образовании предоставило им возможность осуществлять практически все виды такой деятельности, за исключением запрещенных [3]. За последние годы в образовательных учреждениях получили развитие платные формы обучения, оказание широкого спектра образовательных услуг, но и иные виды деятельности, не связанные непосредственно с образовательным процессом. К ним относятся различные платные услуги, создание учебными заведениями коммерческих организаций и участие в их деятельности, сдача в аренду закрепленных за образовательными учреждениями объектов собственности др. Для развития такой деятельности система образования (особенно профессионального) располагает значительным материальным и, особенно, интеллектуальным потенциалом. Кроме того, образовательным учреждениям предоставлены существенные налоговые льготы, что также является стимулом для получения дополнительных доходов.

Оценка процессов развития внебюджетной деятельности неоднозначна. С одной стороны, ее развитие создает для образовательных учреждений дополнительный источник финансовых ресурсов, стабилизируя финансовое положение, в том числе системы образования в целом и обеспечивая некоторый потенциал развития. С другой стороны, расширение коммерческой деятельности размывает и без того достаточно условные границы, которыми некоммерческая организация отделена от коммерческого, предпринимательского сектора. Увеличение доли внебюджетных поступлений ставит под сомнение некоммерческий характер сферы образования, закрепленный в действующем законодательстве.

Основным принципом модернизации (совершенствования) системы финансирования образования должно стать создание условий для обеспечения:

- 1) возможности финансирования учебных заведений из бюджетов разных уровней на основе установленных нормативов;
- 2) расширенного привлечения внебюджетных средств.

Оба эти направления должны непротиворечиво сочетаться с развитием автономии учебных заведений в распоряжении финансовыми ресурсами (табл.1).

Όαάέέεά 1. Άέείάιέέά άί ήόάάδήόάάίίύό δάήόήάίά ίά ίάδδάçí άάίέά (ίέδά. δόά.) [4]

Наименование	Годы				
	2000	2001	2002	2003	2004
Расходы консолидированного бюджета РФ (далее – КБ РФ)	1871,6	2407,5	3403,7	4223,6	4887,7
Из них: расходы КБ РФ на образование	214,3	285,1	414,1	462,4	531,2
Удельный вес расходов КБ РФ на образование в общей сумме КБ РФ	11,4	11,8	12,2	10,9	10,8
Объем расходов федерального бюджета	1 014,196	1 193,483	1 947,386	2 345,641	2 659,4
Из них: расходы федерального бюджета на образование	37,644	48,803	80,088	97,671	117,8
Удельный вес расходов федерального бюджета на образование в общем объеме расходов федерального бюджета	3,71	4,09	4,11	4,16	4,43
Удельный вес расходов федерального бюджета на образование в расходах КБ РФ на образование	17,6	17,1	19,3	21,1	22,2
Объем ВВП	7306	9039	10863	13050	15300 (оценка)
Удельный вес расходов КБ РФ на образование в объеме ВВП	2,93	3,15	3,81	3,54	3,47

Хотя доля расходов федерального бюджета на образование в общих расходах федерального бюджета на протяжении последних четырех лет действительно растет (табл. 1). Например, в 2000 г. она составила 3,71 %, а в 2004 г. — 4,43%. Однако удельный вес государственных расходов на образование в целом по стране в объеме расходов консолидированного бюджета имеет отрицательную тенденцию (в 2000 г. — 11,4 %, в 2004 г. — 10,8 %. Более того, если в 2002 г. доля государственных расходов на образование в объеме ВВП составила 3,81 %, в 2003 г. — 3,54 %, в 2004 г. — 3,47 %.

Структурный анализ расходов федерального бюджета показал, что ежегодный рост расходов на образование обусловлен, прежде всего, повышением заработной платы работникам бюджетной сферы, стипендий студентам, а также ростом расходов на текущее содержание бюджетных организаций в связи с ростом индексов потребительских цен. Так, рост расходов на образование в федеральном бюджете на 2007 г. предусмотрен, в первую очередь, в связи с повышением оплаты труда работников бюджетной сферы, стипендий студентам, доплат работникам науки и высших учебных заведений, а также ростом расходов на текущее содержание бюджетных организаций, их реконструкцию и новое строительство. Кроме того, в рамках Национального проекта развития образования предусматривается техническое переоснащение всех уровней российского образования. Следовательно, увеличение расходов федерального бюджета на образование направлено лишь на покрытие затрат по так называемым текущим статьям, но не обеспечивает в соответствии с потребностями такие статьи расходов, как приобретение оборудования и капитальный ремонт, что подтверждается отчетами образовательных учреждений, находящихся в ведении федеральных органов исполнительной власти.

К числу приоритетных факторов, которые, на наш взгляд, оказали принципиальное влияние на дальнейшее развитие системы высшего образования относятся: быстрый и практически не регулируемый рост числа негосударственных образовательных учреждений, в первую очередь вузов; введение платного обучения сверх установленного плана бюджетного приема (табл. 2). Так, в России ежегодно количество учебных заведений высшего профессионального образования растет примерно на 10 %. Одновременно доля студентов государственных высших учебных заведений, обучающихся за счет бюджетных средств, ежегодно сокращается: 1999 г. — 73%, 2002 г. — 56%. Удельный вес приема студентов (очной, заочной, очно-заочной форм обучения) за счет средств бюджета снизился до 46 %. Эти данные подтверждают, что доступность получения высшего профессионального образования, в целом, расширяется, но это увеличение достигается в результате обучения более половины студентов на платной основе.

Όαάέεòà 2. Άέíàíèèà ÷èñèà íáðàçí ààò àëùíúð ó÷ðáæááíéé è íáó÷àñùèðñý [5]

Показатель	Годы			
	1995	1999	2000	2002
Количество общеобразовательных учреждений в РФ, всего, ед.	70782	69613	69292	Данные отс.
в том числе: государственных	68445	67321	66943	Данные отс.
негосударственных	525	568	607	683
Численность учащихся в общеобразовательных учреждениях РФ, тыс. чел	22038,9	21969,9	21369,2	Данные отс.
в том числе: в государственных	21522	21428,7	20826,8	18212
в негосударственных	45,8	50,2	53,4	65,94
Количество высших учебных заведений РФ, всего, ед.	762	944	951	1044
в том числе: государственных	193	349	344	387
негосударственных				
Численность студентов, всего, тыс.чел.	2791	4072,3	4739,5	5926,1
из них в государственных	2642	3728,1	4270,8	5209,7
в том числе обучающихся за счет бюджета	2413,4	2706,8	2802,0	2902,1
Количество студентов, обучающихся в государственных вузах за счет бюджета, %	91	73	66	56
Прием в гос. вузы, всего/за счет бюджета, тыс. чел.	625,4/ 531,9	946,4/ 564,3	1140,3/ 568,8	1299,8/ 604,2
Прием за счет бюджета, %	85	60	51	46
из них на очное обучение, всего/ за счет бюджета, тыс. чел	400,9/ 355,9	539,1/ 379,3	621,9/ 396,0	695,7/ 409,2
Прием на очное бучение за счет бюджета, %	89	70	64	59

Таким образом, проведенный анализ состояния образования показывает, что в последние годы наметилась тенденция переноса центра тяжести с бюджетного финансирования учебного процесса на активное привлечение внебюджетных средств, и в первую очередь средств родителей [6]. По нашему мнению выделяются следующие причины усиления значимости внебюджетной деятельности в системе высшей школы:

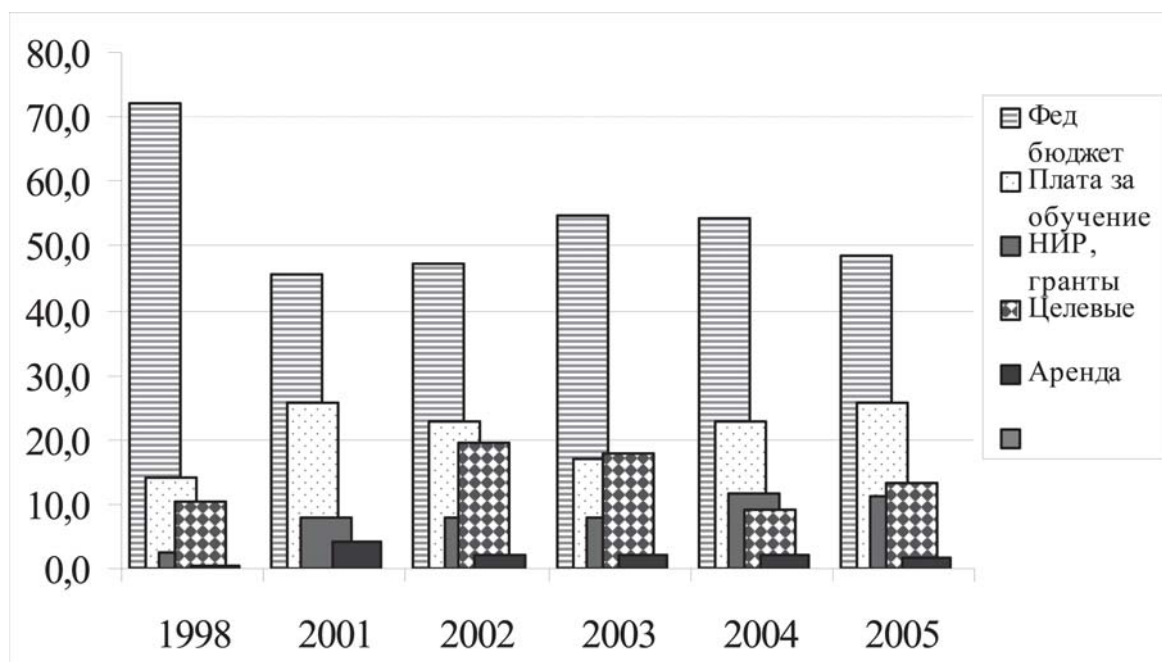
1. Постоянное уменьшение бюджетных средств на высшее образование в России, которое обуславливает особую необходимость расширения доходов вуза от внебюджетной деятельности как важного фактора выживания и развития государственной высшей школы в современных условиях.
2. Усиление конкуренции между негосударственными и государственными вузами на рынке образовательных услуг.
3. Повышение удельного веса платного образования в системе государственной высшей школы по базовым специальностям вуза.
4. Катастрофическое снижение уровня оплаты труда преподавателей и сотрудников государственных вузов в 90-е гг.
5. Рост потребностей в дополнительном, в частности, во втором высшем образовании в повышении квалификации, осуществляемых, как правило, на платной основе. Это направление внебюджетной деятельности имеет огромный потенциал дальнейшего развития.
6. Увеличение затрат на содержание государственного высшего образования из внебюджетных источников является сегодня общемировой тенденцией, а не только необходимостью, вызванной кризисным состоянием высшей школы в условиях переходного периода.

Внебюджетная деятельность осуществляется за счет средств, заработанных вузом от основной научной, учебной и предпринимательской деятельности. По мнению Владимирова В.Н., основные виды внебюджетной деятельности вуза можно классифицировать следующим образом: сфера платных образовательных услуг; научно-производственная деятельность; коммерческая деятельность; управление финансовыми активами [7]. На наш взгляд, основные виды внебюджетной деятельности вузов с учетом различий в принципах построения экономического механизма их осуществления классифицируются следующим образом: платная образовательная деятельность; научно-исследовательская деятельность; сдача в аренду помещений; предпринимательская деятельность; целевые поступления.

Deñóíîê 1. Äëíàìèèà ðàçâèèèÿ èàíàëíâ ôëíàíñèðíààíèÿ ÐÃÓ

Составляющие бюджета университета	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Федеральный бюджет	72,0	56,2	52,1	45,9	47,9	51,2	54,2	48,4
Плата за обучение	14,3	26,0	22,0	25,5	22,6	24,0	23,0	25,5
НИР, Гранты	2,6	3,1	4,8	7,8	8,0	11,0	11,5	11,1
Арендная плата	0,6	0,6	1,9	2,0	2,1	1,8	2,1	1,8
Целевые поступления	10,5	14,1	19,2	18,8	19,4	12,0	9,2	13,2

Анализ структуры внебюджетных средств, представленной в таблице 3, показывает, что в РГУ их долю составляет образовательная деятельность. Доминирующее влияние доходов от образовательных услуг в формировании внебюджетных средств определяется наметившимся в последние годы заметным оживлением данного сектора рынка. Этот вид деятельности является наиболее привлекательным для высшей школы, поскольку платные образовательные услуги являются высоко доходными, так как «производятся» на той же материально-технической базе, что и бесплатные услуги, не требуют специальной подготовки преподавателей. Осуществление платной образовательной деятельности является также дополнительным стимулом для более эффективного и качественного проведения учебного процесса как для учебного заведения, так и для обучаемого, поскольку возникает большая ответственность учреждений образования за качественную подготовку специалистов и ответственность обучающихся за получение образования. Вместе с тем следует отметить, что возможности увеличения размеров платных услуг серьезно ограничиваются имеющимися в вузах кадровыми и материальными ресурсами: с большой перегрузкой работают преподаватели, не хватает оборудования и т.д.



В структуре внебюджетных финансовых потоков в высшую школу весомое место занимают также доходы от научно-исследовательской деятельности. Источниками финансирования НИР в вузе являются федеральный и региональный бюджет, гранты отечественных и международных фондов, заказы предприятий и организаций.

В плане интенсификации финансирования по этому каналу университет находится далеко не в

самой выгодной ситуации. Наиболее успешными оказались вузы, имеющие в портфеле прикладные разработки нефти, газа и других сырьевых ресурсов. Существенную роль в дифференциации вузов по объему исследовательских работ играет фактор экономического состояния территории. Вузы, расположенные на территориях с депрессивной экономикой или имеющие традиционные связи с «оборонкой», ввиду чрезвычайно низкого платежеспособного уровня предприятий и кризиса производственных систем не получают отклика на свои предложения по выполнению НИР. Наконец, последним (но отнюдь не по важности) стал фактор маркетинговой активности вуза. Более динамичным управленческим командам вузов, активно работающим по совершенствованию портфеля НИР и его продвижению, удалось наиболее выгодные ниши на этом рынке [8].

Диверсификация научно-исследовательских услуг в Ростовском государственном университете возможна по следующим направлениям:

1. Активное участие в конкурсах и программах федеральных структур.
2. Увеличение поддержки ранее не самых «доходных» сфер НИР (социология, филология, история, менеджмент, экономика и т.д.). Заказы на эти работы зачастую идут через частные фирмы или непосредственно ученым.
3. Доведение исследований до стадии внедрения. Необходимо создать структуры по коммерциализации научных исследований, в том числе на базе бизнес-инкубаторов, разрабатывать внутривузовскую нормативную базу по правам на интеллектуальную собственность, методическую и организационно-правовую документацию по инновационной деятельности, готовить соответствующий специалистов и т.д.

Приведенные данные свидетельствуют о том, что в вузах реально сформировалось многоканальное финансирование. Ключевыми внебюджетными источниками для государственных вузов стала постоянно растущая и стабилизовавшаяся с небольшими отклонениями на уровне свыше 50% доля доходов от оказания услуг, прежде всего образовательных [9]. Новые социально-экономические условия деятельности вуза привели к тому, что основным заказчиком для него наряду с государством стали физические лица. Новая структура бюджета позволила выжить в периоды реформирования и потрясений, однако не может считаться адекватной задачам завершающего этапа рыночной трансформации российской системы образования.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Закон «О высшем и послевузовском профессиональном образовании» // Официальные документы в образовании. 2004. №13. С.56
2. Официальные документы в образовании. 2005. №26 С.83
3. Официальные документы в образовании. 2004. №32. С.60
4. Составлено автором по данным Росстата РФ // www.fsgs.ru
5. Составлено автором по данным Росстата РФ // www.fsgs.ru
6. Концепция модернизации российского образования на период до 2010 г. // Распоряжение Правительства РФ № 1756-р от 28.12.2001 г.
7. Владимирова В.Н. Внебюджетная деятельность государственного вуза // Высшее образование в России. 1997. №2. С.25
8. Дантусова Н.В., Князев Е.А. Многоканальность и диверсификация финансирования научных исследований // Университетское управление: практика и анализ. 2005. №4 (37). С.68-77.
9. Лиман И.А. Проблемы финансирования высшего образования в Российской Федерации // Университетское управление: практика и анализ. 2005. №4 (38). С.31-39.

Идея построения любых рейтинговых оценок заключается в уменьшении объема информации для проведения сравнительного анализа. Фактически выполняется переход от набора показателей, характеризующих экономическую систему, к меньшему количеству упорядоченных характеристик — к рейтингу. Необходимость построения рейтингов обусловлена тем, что независимые сравнения, например, регионов по отдельным показателям, как правило, дают разнонаправленные упорядочения этих объектов [5].

Анализ публикаций [2–4] показывает, что на практике широко используются рейтинговые оценки именно регионов, в основу которых положена система показателей, комплексно характеризующая социально-экономическое положение регионов. При этом в исследовании межрегиональной дифференциации формально можно выделить два подхода. Первый позволяет рассчитывать комплексную оценку региона как среднее мест, которые занимают его показатели относительно среднероссийского уровня (ранговый метод). Представляется, что использование метода суммы мест недостаточно для получения объективной комплексной рейтинговой оценки. Такое определение комплексной оценки позволяет судить лишь о том, какой регион характеризуется более высоким уровнем социально-экономического развития, а какой — менее высоким. Задачу определения именно степени различий регионов данный подход не решает. Второй подход позволяет определить меру дифференциации регионов.

Между тем, объектами сравнительного анализа могут выступать не только регионы, но и отдельные предприятия.

Процедура рейтингования в частности позволяет рассчитывать комплексную сравнительную рейтинговую оценку финансового состояния, рентабельности и деловой активности предприятий.

В основе расчета итогового показателя рейтинговой оценки лежит сравнение предприятий по каждому показателю финансового состояния, рентабельности и деловой активности с условным эталонным предприятием. Показатели этого эталона складываются из наилучших результатов по каждому рассматриваемому коэффициенту, достигнутых всеми представленными предприятиями. Базой отсчета для получения рейтинговой оценки состояния дел предприятия являются не субъективные предположения экспертов, а сложившиеся в реальной рыночной конкуренции наиболее высокие результаты из всей совокупности сравниваемых объектов. Эталоном для сравнения является самый удачливый конкурент, у которого все показатели наилучшие.

В общем случае алгоритм сравнительной рейтинговой оценки состоит из следующих этапов [1]:

1. Обосновывается система показателей, по которым будут оцениваться результаты деятельности объектов. Исходные данные представляются в виде матрицы (a_{ij}) , где по строкам записаны номера показателей ($i=1, 2, \dots, n$), а по столбцам — номера объектов ($j=1, 2, \dots, m$).

2. По каждому показателю находится максимальное значение среди m рассматриваемых объектов и заносится в столбец условного эталонного объекта ($m+1$).

3. Исходные показатели матрицы a_{ij} стандартизируются в отношении соответствующего показателя эталонного объекта по формуле:

$$x_{ij} = \frac{a_{ij}}{\max a_{ij}},$$

где x_{ij} — стандартизированные показатели состояния j -го показателя.

4. Для каждого анализируемого объекта значение его рейтинговой оценки определяется по формуле:

$$R_j = \sqrt{(1 - x_{1j})^2 + (1 - x_{2j})^2 + \dots + (1 - x_{nj})^2},$$

где R_j — рейтинговая оценка для j -го объекта;

$x_{1j}, x_{2j}, \dots, x_{nj}$ – стандартизированные показатели j -го анализируемого объекта.

Данная формула определяет рейтинговую оценку для j -го анализируемого объекта по минимальному отклонению от объекта-эталона.

Объекты упорядочиваются (ранжируются) в порядке убывания рейтинговой оценки. Наивысший рейтинг имеет объект с минимальным значением R .

Для расчета финансовых рейтингов конкретных предприятий были выбраны предприятия по производству молочной продукции Волгоградской области: Основным критерием выбора предприятий была принадлежность их к одной отрасли, количественные показатели финансовой деятельности при этом не играли главную роль.

Отобранные показатели для рейтинговой оценки предприятий были объединены в четыре группы:

первая группа — наиболее обобщенные показатели оценки прибыльности — рентабельности хозяйственной деятельности предприятия. Наиболее важными для сравнительной оценки являются показатели рентабельности, исчисленные по отношению чистой прибыли ко всему имуществу или к величине собственных средств предприятия;

вторая группа — показатели оценки платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия. Коэффициент покрытия определяется отношением суммы оборотных средств к сумме срочных обязательств; коэффициент критической ликвидности — отношением суммы денежных средств, краткосрочных вложений и дебиторской задолженности к сумме срочных обязательств; коэффициент реальной стоимости имущества — отношением стоимости основных средств, производственных запасов, незавершенного производства к стоимости активов; коэффициент автономии предприятия — отношением суммы собственных средств к итогу баланса. Все коэффициенты рассчитываются по данным аналитического баланса на конкретную дату;

третья группа — показатели эффективности управления предприятием. Поскольку эффективность определяется отношением прибыли ко всему обороту (реализации продукции, работ, услуг), используются три наиболее общих показателя: чистая прибыль, прибыль от продаж, прибыль до налогообложения;

четвертая группа — показатели оценки деловой активности предприятия: отдача всех активов (всего капитала предприятия) определяется отношением выручки от продажи товаров, продукции, работ, услуг к среднему за период итогу баланса; отдача основных фондов — отношением выручки от продажи товаров, продукции, работ, услуг к средней за период стоимости основных средств и нематериальных активов; оборачиваемость оборотных фондов (количество оборотов) — отношением выручки от продажи товаров, продукции, работ, услуг к средней за период стоимости оборотных средств; оборачиваемость запасов — отношением выручки от продажи товаров, продукции, работ, услуг к средней за период стоимости запасов; оборачиваемость дебиторской задолженности — отношением выручки от продажи товаров, продукции, работ, услуг к средней за период сумме дебиторской задолженности; оборачиваемость наиболее ликвидных активов — отношением выручки от продажи товаров, продукции, работ, услуг к средней за период сумме наиболее ликвидных активов: денежных средств и краткосрочных финансовых вложений; отдача собственного капитала — отношением выручки от продажи товаров, продукции, работ, услуг к средней за период величине источников собственных средств.

Анализ динамики рейтингов предприятий позволяет представить возможные тенденции изменения их состояния. Стабильно завершают рейтинговые таблицы ОАО «Молочный завод «Волгоградский» (16 место), ОАО «Урюпинский маслodelьный комбинат» (15 место), ОАО «Завод молочный «Октябрьский» (13 место).

В 2005 году по сравнению с 2004 годом существенно снизился рейтинг ООО «Волгомасомолторг» в основном за счет третьей группы показателей — показателей эффективности управления предприятием. ОАО «Дон-молоко» потерял позиции в результате ухудшения показателей второй группы — показателей платежеспособности и финансовой устойчивости.

Таблица 1. Данные рейтинга предприятий по итогам 2006 года

Предприятие	2004 год		2005 год	
	значение комплексной рейтинговой оценки – R	место в рейтинге	значение комплексной рейтинговой оценки – R	место в рейтинге
ОАО "Волгомясомолторг"	1,8999	4	2,2958	11
ОАО "Дон-молоко"	2,1730	7	2,1039	10
ОАО "Еланский маслосыркомбинат"	3,1370	14	2,1011	9
ОАО "Маслодел"	2,3117	11	3,1187	14
ОАО "Молочный завод "Волгоградский"	6,5475	16	16,5989	16
ОАО "Молочный завод "Киквидзенский"	1,8801	1	2,0658	7
ОАО "Молочный завод "Клетский"	1,9464	5	1,5758	1
ОАО "Молочный завод № 3 "Волгоградский"	2,1740	8	1,7302	3
ОАО "Молсыркомбинат"	2,3083	10	1,8618	5
ОАО "МСК "Михайловский"	1,9633	6	1,8544	4
ОАО "Николаевский маслодельный комбинат"	1,8905	3	1,9182	6
ОАО "Урюпинский маслодельный комбинат"	4,0435	15	3,1777	15
ОАО "Фроловомолоко"	2,2780	9	2,0798	8
ОАО "Завод молочный "Октябрьский"	2,6522	13	2,7200	13
ООО "Сурувикинский молочно-консервный комбинат"	2,5828	12	2,3597	12
ООО Молочный комбинат "Лакта"	1,8826	2	1,6535	2

Таким образом, показатели рейтинга в компактной и емкой форме характеризуют состояние и перспективные тенденции изменения финансовой стабильности предприятий, играя роль индикаторов при принятии управленческих решений, установления и поддержания деловых отношений, перспективных направлений размещения финансовых ресурсов, вложения инвестиционных потенциалов.

Отметим некоторые достоинства:

1. Для построения рейтинга могут использоваться данные любого количества предприятий. Рейтинг предприятий будет более объективным, если эти предприятия работают в одной отрасли, так как каждая отрасль имеет свои характерные черты, что, естественно, повлияет на финансовые показатели предприятий.

2. Ключевая роль отводится относительным показателям финансового состояния предприятия, это дает возможность сравнивать предприятия независимо от их масштаба и получать объективную картину.

3. Система показателей, используемая при определении рейтинговой оценки предприятий, имеет достаточно гибкий характер и может легко корректироваться. При этом не существует ограничений для включения новых показателей ни по их количеству, ни по их направленности.

4. Первоначальный перечень показателей после исключения коррелированных показателей может быть значительно сокращен, что уменьшает объем вычислений и облегчает интерпретацию полученных данных.

Литература.

1. Методология проведения комплексного анализа социально-экономического развития регионов. Учебное пособие. М.: МИПК учета и статистики Госкомстата России, 1998.
2. Мироедов А.А., Эйдельман Я.Л. Экономико-статистический подход к оценке экономического потенциала и качества управления предприятием // Вопросы статистики. 2001. № 10.
3. Рейтинги в экономике: методология и практика / Под ред. А.М. Карминского. М.: Финансы и статистика, 2005.
4. Рябушкин Б.Т., Маныкина И.И., Копылова О.Ф., Леонтьева М.М., Зайцева Н.В. Методы анализа социально-экономического развития регионов. Учено-методическое пособие. М.: МИПК учета и статистики, 1999
5. Суспицын С. Барометры общего регионального положения // Проблемы прогнозирования. 2005. № 2.

АШИХМИН К.Г.**ФОРМИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ
В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ**

Современные мирохозяйственные связи представляют собой многоуровневый комплекс экономических отношений между отдельными странами, реальными объединениями, отдельными компонентами и финансовыми структурами в системе мирового хозяйства.

Механизм функционирования данного комплекса организуется из различных экономических и правовых норм и инструментов их реализации. Он включает и множество международных экономических организаций, чья деятельность направлена на развитие этих отношений.

Мировое хозяйство в настоящее время все более глобализируется. Глобализация мировой экономики является новой, более высокой степенью развития мирохозяйственных связей.

В реальности же между глобальной экономикой XXI в. и международной экономикой века минувшего существуют большие различия. Во-первых, международная экономика была основана, как указывает сам термин, на отношениях — связях между странами. Эти отношения как бы останавливались на национальных границах таможенным, валютным и административным контролем. Глобальная экономика представляет собой сеть связей, пронизывающих насквозь хозяйство отдельных стран, проникающих в основу их экономик [6, с. 5].

В конце 90-х годов XX века процесс глобализации становится всеохватывающим, обуславливая рост и либерализацию трансграничных перемещений товаров, услуг и капитала, а также интенсивный обмен информацией и технологиями.

Базовыми компонентами глобализируемых мирохозяйственных связей являются: транснациональное производство, глобальная финансовая система, система международной торговли, основанная на согласованных правилах и формирующая единое информационное пространство. Процесс вхождения России в мировую экономику, ее утверждение как полноценного участника международного разделения труда находится в самом начале. Современные характеристики масштаба и специфики товарной и пространственной структуры внешнеэкономического оборота Российской Федерации не способствуют формированию благоприятных условий для устойчивого экономического роста, а значит, не позволяет считать страну влиятельным и стабильным участником мирохозяйственных связей.

Доля РФ в мировом населении составляет 2,5%, в мировых природных ресурсах — 30%, а в экспорте высокотехнологичных товаров и услуг — всего 0,7%. В 90-х годах производительность труда в промышленности снизилась с 30 до 19% (а в высокотехнологичных отраслях — до 3–5%) к уровню данного показателя в США (в Польше, Венгрии и Чехии выработка на одного работника в это время выросла на 9,5% в год). ВВП на душу населения в России, составлявшее в 60–70-х годах 21–30% к соответствующему уровню наиболее развитых стран, к концу 90-х годов упал до 10–14% [2, с. 16]. Удельный вес российской внешней торговли в международном товарообороте в начале 90-х годов резко снизился и в конце 90-х годов составил чуть более 1%.

Мнение отечественных экономистов категорично: «В экономической глобализации РФ для Запада прежде всего покупатель, доходы которого зависят от двух-трех товарных групп, на 80 % добываемых в районах Севера и поэтому обладающих критической чувствительностью к ценам мировых рынков. Зависимость от этих товарных групп объективно ставит Россию в положение, когда уровень ее внешних доходов может в принципе контролироваться извне в достаточно жестких пределах, влияя на темпы и направленность развития экономики и страны» [4, с. 10].

В целом, специфика современного этапа развития мирохозяйственных связей, определяющееся как глобализация, оказывает существенное негативное воздействие на внешнеэкономический комплекс России.

В современных условиях степень и направления развития экономики России в целом и внешнеэкономического комплекса, в частности, зависит от масштабов и характера их включения в процесс международного разделения труда.

Уход от экономической закрытости, создание открытой национальной экономики являлось одной из главных целей российских рыночных реформ.

К началу либерализации внешнеэкономической деятельности в 1990–1991 гг. доля экспорта СССР составляла около 7% национального дохода (по мировой экономике — 17%), набор высокоэффективных экспортных статей был узок, что обуславливало постоянный дефицит валютных средств, ограничивая импорт высокопроизводительных машин, оборудования, новейших технологических процессов, приемов труда и т.д.

Преодоление экономической закрытости, создание более открытой национальной экономики, являлось одной из главных задач российской рыночной трансформации.

Предприятие как субъект ВЭД действует в соответствии с нормами международного и национального законодательства. ВЭД непосредственно осуществляется на уровне ее субъектов (предприятий и их объединений) в рыночных условиях на основе полной самостоятельности в выборе внешнего рынка и иностранного партнера, номенклатуры и ассортиментных позиций товара для экспортно-импортной сделки, в определении цены и стоимости контракта, объема и сроков поставки и является частью их производственно-коммерческой деятельности как с внутренними, так и с зарубежными партнерами.

ВЭД базируется на критериях предпринимательской деятельности, структурной связи с производством и отличается правовой автономностью и экономической, а также юридической независимостью от отраслевой ведомственной опеки. Исходным принципом ВЭД предприятий служит коммерческий расчет на основе хозяйственной и финансовой самостоятельности и самокупаемости с учетом собственных валютно-финансовых и материально-технических возможностей. Ответственность за результаты ВЭД лежит на самом предприятии не только в части экспортных поставок, но и импортных закупок для развития экспортного и импортозамещающего производства, технической реконструкции.

Предпринимательство во внешнеэкономической области развивалось в нашей стране под воздействием ряда факторов, связанных со спецификой проведения реформ. Одна из таких специфических черт — одновременное существование в 1992 г. заниженного обменного курса рубля, что позволяло экспортировать ресурсы даже по демпинговым ценам, и специального обменного курса для импортеров, что делало выгодным и импорт за счет его скрытого субсидирования из бюджета.

Наряду с этим характерной чертой российского предпринимательства на начальном этапе реформ была борьба за экспортные лицензии и квоты, получатели которых приобретали вместе с этим и возможность быстрого обогащения. Разница внутренних и мировых цен, а также благоприятный обменный курс создавали для этого все условия.

Особенности российских внешнеэкономических связей, особенно в структуре экспорта товаров топливно-сырьевой группы формировались в 1992–1995 гг., когда появились возможности игры на разнице внутренних и мировых цен и на валютном курсе. Они оказались очень выгодными для экспорта. Развернулась борьба участвовать за продвижение за рубеж нефти, нефтепродуктов, а также черных и цветных металлов и т.д.

Предпринимательство в сфере импорта нередко сводилось к превращению внешнеторговых фирм в филиалы иностранных компаний, обеспечивающие продвижение зарубежной продукции на российский рынок. Подавляющая часть импорта ориентировалась на насыщение потребительского рынка, наполненность которого по ряду товаров была недостаточной. Одновременно резко сократился импорт инвестиционных товаров (что отражало резкое сжатие внутреннего инвестиционного спроса).

Со времени развертывания российских реформ в экономике открытость национального хозяйства увеличилась радикально, что повлекло за собой как положительные, так и отрицательные последствия. Быстрая внешнеэкономическая либерализация была частью общей доктрины всецелой опоры на рыночные механизмы. Важно отметить, что именно во внешнеэкономических связях России с особой отчетливостью проявились все недостатки реформ и трудности движения к цивилизованному рынку.

Анализируя процесс формирования системы государственного регулирования и организации внешней торговли в России, ученые приходят к выводу, что сегодня данная система «по своим базовым параметрам соответствует международным критериям открытой рыночной экономики. Она опирается на деятельность предпринимательских структур, реально превратившихся в главных субъек-

тов внешнеэкономических операций» [2, с. 24]. В государственном регулировании преобладают экономические методы, сформирована необходимая законодательная база, внешнеторговая статистика и таможенный учет соответствуют международным требованиям. Вместе с тем, в этой сфере существует много проблем, появление которых связано с поспешностью ее реформирования. Так, отсутствует программно-целевой подход, с успехом применяемый в других странах. Остро стоит проблема распределения полномочий между центром и регионами в части регулирования внешнеэкономической деятельности. Решение этого вопроса необходимо не только для восстановления управляемости внешнеэкономическими процессами, но для выполнения требований, предъявляемых при вступлении в ВТО.

Наиболее значимые положительные результаты либерализации внешнеэкономической деятельности состоят в следующем.

1. Произошло повышение уровня рыночной конкуренции. В условиях либерализации внешней торговли иностранные производители пришли на российский рынок с предложениями широкого спектра товаров и услуг. Во многих случаях эти продукты значительно превосходили по качеству российские аналоги. Цена импортной продукции также оказывалась вполне конкурентоспособной.

В начале 2002 г. о конкуренции с зарубежными производителями сообщило 80% российских предприятий реального сектора [5]. Рост конкуренции обусловил наращивание конкурентоспособности отечественных производителей в направлениях:

- улучшение качества продукции;
- обеспечение стабильности поставок;
- модернизация технологического уровня машин и оборудования;
- внедрение современного менеджмента.

В ряде отраслей отечественным производителям удалось добиться существенных улучшений и восстановить свои рыночные позиции. Например, ускорили развитие пищевая, фармацевтическая, космическая промышленность, часть производства строительных материалов, мобильные телефонные сети.

2. Расширение потребительского выбора. Устранение дефицита потребительских товаров в основном за счет импорта, но и постепенного увеличения набора товаров российского производства.

3. Появление новых продуктов и внедрение новых технологий. Открытие российской экономики способствовало поступлению из-за рубежа многих новаций: производственных идей, конструкторских и дизайнерских решений, продуктов и технологий. Использование зарубежного опыта значительно ускоряет модернизацию производства и улучшение качества продукции. Зарубежные стратегические инвесторы также способствовали технологическому обновлению российской экономики. Открывая в России новые фирмы и производства, они использовали современные ноу-хау, новые технологии, оборудование и материалы. Примерами данного процесса могут служить строительство пищевых фабрик (Nestle, Danone, Cadbury и др.), организация масштабных торговых сетей (Metro, Auchan), открытие небольших сборочных автомобильных производств, а также создание новых производств в фармацевтической, парфюмерной, тароупаковочной и др. отраслях.

4. Внедрение новой культуры бизнеса. Организация регулярных деловых поездок российских предпринимателей за рубеж, присутствие иностранных компаний и иностранных менеджеров в России способствуют формированию современного типа бизнес-культуры. Как правило, западная бизнес-культура оказывалась более эффективной по сравнению с «советской» в части решения различных проблем, стоящих перед компаниями, за счет более развитой и гибкой административной организации, лучшего информационного контроля, более качественного финансового менеджмента и высокого уровня партнерской дисциплины.

5. Расширение экспортных возможностей. В пореформенное десятилетие в России резко сократилась величина внутреннего спроса. Часть российских производителей смогла компенсировать свои потери на внутреннем рынке за счет реализации экспортных поставок. Основными статьями отечественного экспорта являются продукты сырьевых отраслей (нефть, газ, лес, металлолом, руды), продукты первичной переработки (черная и цветная металлургия, базовая химия, нефтепродукты). В то же время компаниям в сфере перерабатывающих отраслей также удается наращивать свой экспорт.

По опросам ИМП РАН, доля предприятий, увеличивших свои экспортные операции, в промежутке между 1999 и 2002 гг. возросла с 4,2 до 22,6%. Данные опросы показали, что экспортная экспансия имела место не только в металлургии и химической промышленности, но и в машиностроении

(31,4% положительных ответа в 2002 г.) и пищевой промышленности (55,6% положительных ответа в 2002 г.) [5].

Однако процесс трансформации внешнеэкономического комплекса России в условиях роста открытой экономики сопровождается рядом негативных тенденций. Одной из основных проблем экономики СССР был масштабный технологический разрыв между различными секторами экономики. Высокие технологии и оборудование сосредотачивалось в ВПК и энергосырьевом секторе, в то время как сектор потребительских товаров и услуг практически не получал качественных ресурсов. Следствием такой отраслевой организации явилось повышение энергоемкости и материалоемкости производства, замедление инновационного процесса, упадок отраслей потребительского сектора.

Открытие экономики России внешним рынкам усугубило положение отечественных производителей. Неравные стартовые условия и отсутствие серьезной поддержки отстающих отраслей увеличили разрыв между различными секторами. Большая часть энергетических и сырьевых компаний сумела переориентироваться с внутреннего рынка на экспортные поставки и очень быстро выйти из кризисной ситуации. Кроме того, разрыв между высокой ценой экспорта и низкой стоимостью корпоративных издержек внутри России позволили этим компаниям получать очень высокие доходы и обеспечили относительно легкий доступ к финансовым ресурсам для развития. В то же время, подавляющее большинство предприятий перерабатывающего сектора оказались слабо конкурентоспособными как на внутреннем, так и внешнем рынке. Поэтому спад производства в перерабатывающих отраслях был гораздо глубже и длительнее, что привело к снижению их доли в ВВП.

В период рыночной трансформации экономики России легкая промышленность, машиностроительный комплекс (электроника, авиастроение, станкостроение, транспортное машиностроение), химическая промышленность вошли в полосу кризиса. Внешнеэкономическая открытость России во многом способствовала усилению депрессии национальной промышленности. Причинами угнетения импульсов развития явились:

- неспособность конкурировать с аналогичной продукцией зарубежных производителей;
- технологическое отставание производства, практически полное отсутствие мероприятий по его модернизации;
- отсутствие серьезных ограничений на импорт.

Разрушение экономических связей и анклавизация экономики. В процессе кризиса технологический разрыв между отраслями экономики трансформировался в общеэкономический. Экспортно-ориентированные отрасли (нефтегазовая, металлургическая) сократили свои связи с российскими поставщиками, предпочитая высокое качество, выгодные условия поставок и финансовых расчетов, предложенных иностранными партнерами.

Внутренний спрос на конкурентоспособные товары российского производства также снизился. Во многих случаях предприятия отечественных перерабатывающих отраслей просто не в состоянии превратить высококачественные первичные продукты в такие же высококачественные товары конечного спроса. В частности, известно, что российские производители высококлассного металла объективно неспособны продать производимые объемы на внутреннем рынке ввиду отсутствия потребителей.

В результате, российская экономика в значительной степени распалась на экономические анклавы. Финансово успешные отрасли и территории имеют очень ограниченные экономические связи с депрессивными секторами экономики и регионами. Это означает, что подъем производства в одной части российской экономики может практически не влиять на положение в других ее частях. Иначе говоря, экономический механизм, обеспечивающий эффект мультипликатора в современной России работает недостаточно действенно.

Таким образом, характер последствий открытия экономики России при ее включении в мирохозяйственные связи достаточно противоречив. Отрицательное воздействие открытости стало более значительным, чем положительный эффект.

Тем не менее, рыночная трансформация внешнеэкономического комплекса России, приобретение национальными хозяйствующими субъектами реального опыта работы в глобализирующейся мировой экономике не состоялось бы без открытия экономики России, либерализации хозяйственной деятельности.

Как подчеркивают отечественные экономисты, разумная открытость, построенная на принципах эффективности, конкурентоспособности и национальной безопасности требует рациональной торговой, таможенной, валютной, налоговой, кредитной и инвестиционной политики, регулирующей

формы и масштабы включенности страны в мировое хозяйство. Это не только противоречит национальным интересам, но в целом отражает их [3, с. 35].

Представляется, что недостатки сложившейся системы внешнеэкономической деятельности должны быть устранены на основе продуманной государственной стратегии и последующего ее осуществления.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Внешняя торговля и предпринимательство России на рубеже XXI века. Кол. авторов. М.: Наука, 2000.
2. Бляхман Л. Кротов М. Глобализационное измерение реформы и задачи промышленной политики // Российский экономический журнал. № 3. 2001.
3. Заикин В.П. Синская О.А. Становление открытой экономики — объективная тенденция развития мирового хозяйства. Теория и практика современного мирового хозяйства // Под ред. А.Ю. Архипова. Ростов-на-Дону, СКНЦВШ. 2002.
4. Косолапов Н. Формирование глобального миропорядка и Россия // МЭИМО. 2004. № 11.
5. Кувалин Д.Б. Демочкина А.В. Российские предприятия в середине 2002 г.: адаптация к экономической ситуации и перспективы развития // Проблемы прогнозирования. 2003. № 2.
6. Скоров Г. Капитализму XXI века предстоит решать труднейшие задачи // Мировая экономика и международные отношения. 2003. № 2.

БАЗАНОВ М.Ю.

ИПОТЕЧНЫЕ ЦЕННЫЕ БУМАГИ КАК ИСТОЧНИК ПРИВЛЕЧЕНИЯ ДОЛГОСРОЧНЫХ РЕСУРСОВ В СФЕРУ ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

Сегодня в нашей стране происходит активный рост рынка ипотеки. Количество участников этого рынка неуклонно растет — все больше и больше кредитных организаций выдают населению ипотечные кредиты. Но это не значит, что заниматься ипотекой так легко. Увлеченные кредитованием населения российские банки давно испытывают дефицит средств. Денег акционеров и привлеченных клиентских средств не хватает для удовлетворения амбиций финансовых учреждений, бросившихся покорять рынок потребкредитования и ипотеки. Тем более что в этих сегментах отечественным структурам приходится конкурировать с западными, которые уже обратили свое внимание на российский рынок кредитов на потребительские нужды. Но в отличие от иностранных операторов, имеющих доступ к дешевым и длинным деньгам, российские учреждения испытывают дефицит в таких ресурсах. Длинные кредитные линии западных финансовых институтов и привлечение средств на внутреннем рынке обходятся для российских структур не слишком дешево.

Основное препятствие для выхода банков на рынок ипотечного кредитования — это дефицит оборотных средств. Особенно это касается мелких и средних региональных банков, у которых доля долгосрочных депозитов в структуре ресурсов не превышает 5% [1].

Проблему привлечения кредитных ресурсов для долгосрочного ипотечного жилищного кредитования можно считать наиболее критичной для развития системы ипотечного жилищного кредитования в России. Ни один коммерческий банк не в состоянии формировать кредитный портфель из долгосрочных кредитов, опираясь при этом на краткосрочные источники. Несоответствие банковских активов и пассивов по срокам и ставкам рано или поздно приводит к потере ликвидности и банкротству банка.

Какая здесь может быть альтернатива?

Согласно мировому опыту одним из весьма распространенных (на Западе) способов обеспечения финансовыми ресурсами долгосрочных кредитов для населения является рефинансирование путем секьюритизации кредитных портфелей — выпуск ценных бумаг под залог выданных ранее кредитов.

Для России ипотечные бумаги — не новинка. ИЦБ были распространены в дореволюционные времена довольно широко. Ипотечные ценные бумаги того времени — закладные листы кредитных обществ и земельных банков. Ипотечные ценные бумаги пользовались большим доверием населения, которое помещало в них свои сбережения. Мало того, российские ипотечные бумаги имели большой спрос и в европейских странах [2].

Облигации с ипотечным покрытием являются эмиссионными ценными бумагами, закрепляющими право владельца на возврат уплаченной суммы и получение процента, выплачиваемого не реже одного раза в год [5]. Размер процента определен решением о выпуске этих облигаций. Порядок выпуска и обращения облигаций с ипотечным покрытием урегулирован законами «Об ипотечных ценных бумагах» и «О рынке ценных бумаг», а также нормативно-правовыми актами федерального органа исполнительной власти по рынку ценных бумаг и Банка России. Облигации с ипотечным покрытием могут быть эмитированы банками или специализированными организациями — ипотечными агентами.

Ипотечное покрытие облигаций могут составлять обеспеченные ипотекой требования по кредитам и займам, ипотечные сертификаты участия, удостоверяющие долю в другом ипотечном покрытии, денежные средства, государственные ценные бумаги и недвижимое имущество. В случае признания эмитента облигаций с ипотечным покрытием банкротом имущество, составляющее ипотечное покрытие, не включается в конкурсную массу [5].

Облигации с ипотечным покрытием предусматривают фиксированный доход, который владелец бумаги должен получать не реже одного раза в год. Доходы в виде процентов по облигациям с ипотечным покрытием, эмитированным до 1 января 2007 г., облагаются налогом на доходы (прибыль) по льготной ставке — 9% (после 1 января 2007 г. — 15%) [3].

Пока по этому пути пошли редкие первопроходцы. Например, банк «Союз» весной этого года объявил о секьюритизации своего портфеля автокредитов. Для этого банк сформировал пул из выданных населению кредитов на покупку авто и под залог этого портфеля выпустил еврооблигации на общую сумму 50 млн. долларов. Как уточнили в банке, портфель состоял из 4 тыс. суд на покупку новых иномарок, выданных в 2004-м и в начале 2005 года в московском регионе [4]. Автокредиты — довольно высоколиквидный актив, и уровень невозврата по ним низок, так что успех в подобных мероприятиях может сопутствовать и другим игрокам рынка. Дешевые деньги из-за границы позволили банку расширить программу и улучшить условия по ней — недавно «Союз» ввел новые условия автокредитования для физических лиц на покупку иномарок в московском регионе, снизив процентные ставки, первоначальный взнос и увеличив срок кредита.

На Западе секьюритизация потоков по потребительским кредитам (будь то ипотека, авто-, товарные кредиты или кредитные карты) — довольно распространенная операция. За счет изменения структуры продукта, которое подразумевает различное распределение рисков между инвестором и эмитентом, можно добиться того, что доходность бумаг будет либо выше, либо ниже необеспеченных долгов самого эмитента. Это позволяет варьировать доходность бумаг и привлекать инвесторов. Для России, где многие компании пока не обладают высокой инвестиционной привлекательностью, секьюритизация — это доступ к более дешевому и долгосрочному финансированию. А для инвесторов — способ снижения рисков.

Организация секьюритизации ипотечных активов требует существенных дополнительных затрат — на организацию выпуска, администрирование денежных потоков и обслуживание кредитного портфеля, и чем больше объем эмиссии, тем выгоднее размещение бумаг. Так что браться за это стоит только при наличии крупных портфелей — не менее \$100 млн. В то же время сейчас такой объем жилищных займов могут аккумулировать лишь ВТБ, АИЖК и Сбербанк. Поэтому пока банки рефинансируют свои портфели на внутреннем рынке — за счет продажи обязательств по ипотечным займам тому же АИЖК и другим банкам.

Проведенный анализ данного потенциального инструмента рефинансирования ипотечных кредитов показывает, что он, к сожалению, далек от совершенства.

Процедура эмиссии облигаций достаточно сложна: проспект эмиссии должен быть заверен независимой аудиторской фирмой, выпуск облигаций и отчет об итогах их выпуска подлежат государственной регистрации в Банке России. Ипотечный агент является громоздким и затратным субъектом, воплощающим сразу три юридических лица — учредителя, организацию, имеющую полномочия единоличного исполнительного органа, и организацию, ведущую бухгалтерский учет.

Никто не будет спорить, что появление ипотечных ценных бумаг должно дать импульс развитию ипотеки в России. Об этом говорят все участники рынка. Очевидно, что массовая эмиссия ипотечных ценных бумаг позволит банкам эффективно организовать рефинансирование своих активов. А значит, в среднесрочной перспективе можно будет ожидать снижения ставок и повышения доступности ипотечных кредитов. Данная инициатива может способствовать также укреплению устойчивости сектора и доверия к банкам со стороны населения [4]. От создания системы обращения ипотечных ценных бумаг во всем мире выигрывают не только заемщики и кредиторы, но и инвесторы. Появляется ликвидный, надежный инструмент, в котором могли бы размещаться достаточно консервативные инвесторы: страховые компании, пенсионный фонд и институциональные инвесторы. Изменения в закон могли бы сделать рынок ипотечных ценных бумаг доступным и для физических лиц.

Однако чтобы рамочный документ № 152-ФЗ стал действительно рабочим, его надо снабдить массой подзаконных актов, принять необходимые поправки. Профессионалы рынка говорят, что поправки хоть и носят технический характер, но без них ипотечных ценных бумаг эмитенты не выпустят. Невозможность работы с ипотечными ценными бумагами объясняется несовершенством законодательства. Это касается и вопросов учета прав на ипотечное покрытие, правил работы спецдепозитария. Требуется внесение изменений в законодательство по налогообложению ипотечных агентов, доходов инвесторов по таким ценным бумагам, изменения в части банкротства эмитента и защиты прав инвестора. Создаваемая правовая структура должна быть максимально простой, ясной и прозрачной для инвестора. Более того, она должна быть максимально экономичной. Инвесторы должны воспринимать эти бумаги как бумаги с невысокой доходностью, но надежные и ликвидные, низкорискованные и не требующие повышенных резервов. Иначе привлекаемые на рынок кредитования ресурсы будут не столь дешевыми, как хотелось бы, а ставки по кредитам будут включать все многочисленные расходы, связанные с самим выпуском и обращением ценных бумаг. Их размещение по доступным ценам станет возможным лишь при определенном нерыночном нажиме со стороны.

С одной стороны, ипотечные ценные бумаги характеризуют развитость ипотечного рынка. С другой — сами напрямую зависят от его развития. Доходность ипотечных ценных бумаг определяется доходностью ипотечных кредитов, обеспечивающих эти бумаги. Так, согласно расчетам Минэкономразвития, приемлемый уровень ставки по ипотечным кредитам должен составлять примерно 10% годовых в рублях — это для столицы. Для регионов процент еще ниже. Российский рынок кредитования приближается к этой норме, но на данном этапе стоимость ипотечных кредитов еще довольно высока. Получается замкнутый круг.

Современным отечественным ипотечным бумагам предстоит заново завоевывать доверие отечественных и иностранных инвесторов. Приобретать их смогут не только организации, но и у частных лиц появится возможность сохранять таким образом свои сбережения. Участники ипотечного рынка надеются, что ипотечные ценные бумаги станут надежными и ликвидными, как это было в дореволюционной России.

Пока эти и другие вопросы не решены, банкиры придумывают другие способы рефинансировать выданные кредиты. Так, старший вице-президент Внешторгбанка Андрей Сучков отметил, что рефинансирование ипотечных кредитов на зарубежных рынках является самым привлекательным для банка. Михаил Лазаренко из КИТ Финанс ИБ, помимо выпуска облигаций через SPV (Special purpose vehicle, ипотечный агент), также не исключил возможность размещения за пределами РФ или формирования ипотечного ПИФа [6].

Ключевыми условиями для привлечения кредитных ресурсов в сферу долгосрочного ипотечного жилищного кредитования являются создание в стране благоприятной экономико-политической обстановки, разработка необходимой законодательно-нормативной базы и повышение уровня благосостояния населения. Один из центральных вопросов — стандартизация процедур выдачи и обслуживания ипотечных кредитов, правил оценки платежеспособности заемщиков, а также финансовых инструментов для привлечения средств.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Зарипов И.А. Система ипотечного кредитования. Роль банков в ее формировании и развитии // Банковский ритейл. 2006. № 2.
2. Ломов И.В. История ипотеки // www.quote.ru.
3. Налоговый Кодекс РФ. Часть 2.

4. Рубченко М. Только вверх // Эксперт. 2006 г. № 28(522). 24–30 июля.
5. Федеральный закон № 152-ФЗ. «Об ипотечных ценных бумагах» от 11 ноября 2003 г.
6. Форум по вопросу «Проблемы финансирования ипотечных кредитов» // www.rbk.ru.

БИРЮК Т.А.

*ПРИРОДНО-АДАПТАЦИОННЫЕ И ОРГАНИЗАЦИОННО-ИНФРАСТРУКТУРНЫЕ ДЕТЕРМИНАНТЫ
СТАНОВЛЕНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКИ УСТОЙЧИВОЙ СИСТЕМЫ ЗЕМЛЕПОЛЬЗОВАНИЯ
КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ*

В контексте современного беспрецедентного по остроте и продолжительности природохозяйственного кризиса агропромышленного комплекса Краснодарского края, в целом, и сельскохозяйственно-растениеводческих отраслей, в частности, процесс экологизации представляется безальтернативным условием и императивным направлением его дальнейшего развития. В этой связи бесспорную теоретико-эмпирическую актуальность и приоритетную природохозяйственную значимость приобретает проблема эффективного преобразования аграрной экономики согласно принципам экологически оптимального землепользования, принимающего во внимание социально-экономическую необходимость эколого-ландшафтной организации сельскохозяйственных территорий Кубани, использования полиморфных форм адаптивного земледелия и создания агроландшафтных продуктовых агроэкосистем. В связи с этим несомненную эвристическую значимость приобретают вопросы формирования и функционирования высокоэффективного организационно-инфраструктурного механизма управления и перманентного мониторинга сельскохозяйственного землепользования Кубани, а также его реструктуризации согласно требованиям доктрины устойчивого природно-адаптационного развития.

В данном контексте безусловный гносеологический приоритет принадлежит понятийно-категориальной трактовке содержательной сущности дефиниции «природно-адаптационное землепользование», под которой, согласно научным представлениям, следует понимать «интеграцию социально-эколого-экономических, организационно-инфраструктурных, природно-адаптационных, культурно-исторических, духовно-нравственных, ментальных и иных аспектов современного сельскохозяйственного земледелия, обусловленных рыночно-институциональным методом освоения почвенно-земельных благ, и демаркацию полиморфных прав и возможностей землепользователя в процессе хозяйственного распоряжения земельно-имущественными ресурсами на национальном агроэкономическом рынке».

Природно-адаптационное земледелие представляет собой агро-эколого-экономическую систему формирования земельных отношений, предусматривающих рационализацию и гармонизацию взаимодействия естественно-природных компонентов ландшафта и деятельности сельскохозяйственных субъектов в условиях современного агропромышленного производства. Методология формирования земельных отношений, согласно научным представлениям российских ученых-аграриев, обязана в равной степени интегрировать естественно-ландшафтные критерии, состоящие в адаптации сельскохозяйственной деятельности к природным условиям вовлеченной в аграрно-индустриальное производство территории, и эколого-экономические аспекты, содержательная сущность которых заключается в своевременной реализации превентивных мер, восстанавливающих почвенно-ресурсный потенциал и релаксирующих состояние аграрных экосистем.

Природно-адаптационное земледелие ориентировано на достижение оптимальных агро-эколого-экономических условий воспроизводства почвенного плодородия, поддержание качества земельных угодий и создание предпосылок поступательного развития АПК.

Трансформация земельных отношений согласно принципам эколого-ландшафтной организации территорий и внедрения природно-адаптационных систем земледелия применительно к каждому аграрному хозяйствующему субъекту означает, в первую очередь, оптимальное соотношение сельскохозяйственных угодий. Эколого-экономическое предназначение агроландшафтов заключается в перманентном увеличении доли средостабилизирующих площадей или, иными словами, лесных на-

саждений, пастбищ, сенокосов, лугов и др. при одновременном сокращении удельного веса экологически деградировавшей пашни.

Поступательное развитие сельскохозяйственного землепользования Краснодарского края немислимо вне его радикального преобразования согласно природно-адаптационным принципам, экономически детерминированным с вопросами рационального хозяйственного освоения почвенно-земельных ресурсов, рыночно-институциональными особенностями предпринимаемых в настоящее время реформ и конъюнктурой отечественного агроэкономического рынка, а также социально-эколого-экономическими аспектами функционирования хозяйствующих субъектов-землепользователей.

В природохозяйственных условиях аграрного земледелия Кубани императивную эколого-экономическую значимость приобретает такой аспект современной природно-адаптационной стратегии как рационализация севооборотов, агрегирующая оптимальный режим чередования посевов возделываемых сельскохозяйственных культур с безусловным соблюдением агротехнических требований. В данном контексте доминирующее значение имеет экологически сбалансированный алгоритм внесения органоминеральных удобрений, являющихся гарантом достижения бездефицитного баланса питательных веществ в пахотном горизонте и, как следствие, стимулом повышения плодородия почвенно-земельного покрова.

В канонах природно-адаптационной концепции сельскохозяйственного землепользования Краснодарского края механизм защиты культурных растений должен быть преобразован в подлинно интегральный, характеризующийся безусловной доминантой агротехнических и биологических инноваций на основе принципов экологической паспортизации земельных угодий, вовлеченных в хозяйственный оборот.

Инструментарно-методологический алгоритм реорганизации кубанского земледелия в контексте доктрины природно-адаптационного развития, предложенный научным коллективом Краснодарского научно-исследовательского института сельского хозяйства и представляющий собой агро-эколого-экономический симбиоз пяти программно-целевых вариантов реализации адаптивно-ландшафтных систем землепользования.

Процесс воплощения природно-адаптационных принципов в практику сельскохозяйственного землепользования Кубани весьма длителен и требует существенных материально-денежных затрат. В частности, ряд ученых-аграриев Краснодарского края, занимающихся исследованием социально-эколого-экономических аспектов современного земледелия, — Нечаев В.И., Гортлевский А.А. и др. — полагают, что временной период реализации природно-адаптационной доктрины в хозяйствах всех категорий Кубани составит, с учетом максимальной ротации севооборотов, не менее 10-15 лет.

В настоящее время перед агроэкономической наукой Кубани поставлена задача в течение ближайших 3-5 лет завершить проектно-исследовательские работы, связанные с формированием адаптивно-ландшафтных систем земледелия на территории всех хозяйств края, и приступить к практической реализации природно-адаптационной стратегии развития АПК.

В природохозяйственных условиях Краснодарского края адаптационное земледелие адекватно, прежде всего, агро-эколого-экономическим принципам зональности, оптимизации и природоохранной направленности сельскохозяйственных оборотов и технологий возделывания аграрных культур, экологической безопасности и социально-экономической целесообразности развития растениеводческой отрасли. В частности, исследования ученых-аграриев Краснодарского края, проведенные в контексте многофакторного агро-эколого-экономического стационарного опыта, направленного на изучение продуктивности основного ассортиментного состава возделываемых сельскохозяйственных культур и степени их детерминированности нормой удобрений и системами защиты растений и обработки пахотного горизонта в условиях богарного земледелия, позволили определить пять альтернативных природно-адаптационных технологий: экстенсивную, беспестицидную, почвозащитную, ресурсосберегающую, интенсивную.

Помимо вышеупомянутых технологий возделывания сельскохозяйственных культур, адаптированных к эколого-экономическим условиям богарного земледелия, в аграрной практике Кубани не исключено применение иных природно-адаптационных систем, принимающих во внимание природохозяйственные особенности орошаемого землепользования. В данном контексте речь, прежде всего, идет об альтернативных природно-адаптационных методах выращивания основных видов сельскохозяйственных культур Краснодарского края, из числа которых наиболее эффективными признаны следующие три:

Традиционная технология, основанная на отвальной вспашке почв и использовании органико-неральной системы их удобрения;

Мелиоративная технология, предусматривающая глубокое рыхление пахотного горизонта одновременно с плоскорезной обработкой почв и улучшением их качественного состояния посредством применения органической системы удобрений;

Биологизированная технология, называемая иначе энергосберегающей, агрегирующая поверхностную обработку почвенно-земельного покрова и органическую систему удобрения.

Природно-адаптационное земледелие Краснодарского края означает рационализацию территорий сельскохозяйственных угодий, дифференцированное размещение соответствующих кубанским почвенно-климатическим, ландшафтным и гидрологическим условиям сортов и видов культур, внедрение системы защиты растений от вредителей, болезней и сорняков, воплощение в сельскохозяйственную практику разнообразных нововведений природооздоровительного характера.

Не менее важна в целях успешной адаптационно-ландшафтной реорганизации отечественного АПК такая природохозяйственная мера как оптимизация материально-технической базы аграрного земледелия. В наиболее агрегированной понятийно-терминологической трактовке дефиниция «материально-техническая база сельскохозяйственного земледелия» представляет собой агро-эколого-экономический симбиоз материально-биологических ресурсов, самовоспроизводимых природными агроэкосистемами, и материально-технических факторов, искусственно возобновляемых в процессе агропромышленного производства.

Не подлежит сомнению, в контексте сказанного, тот факт, что рационализация структуры, совершенствование и стимулирование развития материально-технической основы современного сельскохозяйственного земледелия представляется несомненным гарантом и безальтернативным экономическим условием достижения им поступательной конструктивно-эволюционной динамики и беспрепятственного природохозяйственного прогресса.

В подтверждение сказанному, достаточно упомянуть лишь о том, что в условиях сельскохозяйственно-растениеводческих отраслей АПК в качестве высокоэффективной агро-эколого-экономической меры, направленной на защиту почвенно-земельных ресурсов от эрозийных, дефляционных и иных деструктивных процессов, традиционно применяется система агрофитомелиоративных приемов биоинженерных технологий, реализация которой немыслима вне наличия современной прогрессивно-инновационной материально-технической базы.

Агрофитомелиорация предусматривает воплощение в сельскохозяйственную практику превентивных технологий почвозащитной направленности. Доминирующее агро-эколого-экономическое значение в данном случае имеют технологические процессы обработки пахотного слоя, с помощью которых достигаются устойчивое к эрозии и дефляции состояние (мульчирование земель), повышенная водопроницаемость почв (щелевание, глубокое рыхление, почвоуглубление), формирование экологически оптимального микрорельефа. Противозерозионные адаптационно-ландшафтные приемы способны задержать 10-20 мм стока талых вод, а противодефляционные — сократить вынос мелкозема с сельскохозяйственных угодий Краснодарского края во время пыльных бурь на 55-60%.

Не менее результативным агро-эколого-экономическим нововведением фитомелиоративного характера признано залужение сильноэродированных сельскохозяйственных угодий Кубани с целью улучшения их свойств, предотвращения дальнейшей деградации и повышения почвенного плодородия.

Агро-эколого-экономическое предназначение биоинженерных технологий в контексте перехода к природно-адаптационному земледелию в Краснодарском крае заключается в создании инфраструктуры простейших гидротехнических сооружений, а также защитных лесных насаждений. Гидротехнические противозерозионные сооружения проектируются в целях регулирования стока, фиксации прогрессирующих оврагов, стабилизации разрушающихся сельскохозяйственных угодий, а природно-хозяйственное значение защитных лесных насаждений заключается в создании условий повышенной водопоглощающей способности пахотного горизонта.

Агролесомелиоративные противозерозионные мероприятия природно-адаптационного характера в агро-эколого-экономических условиях Краснодарского края должны быть представлены завершенной инфраструктурой защитных лесных насаждений, обеспечивающей снижение скорости суховейных, эрозионноопасных и метелевых ветров, регулирование поверхностного стока, закрепление овражных новообразований и улучшение качества почвенно-земельного покрова кубанских аграрных угодий.

Природно-адаптационная инфраструктура аграрного земледелия должна предусматривать комплекс организационно-экономических нововведений, заключающихся в воплощении в практику хозяйствующих субъектов-землепользователей инновационных мер, в равной степени агрегирующих природохозяйственные (в том числе ландшафтные) и эколого-экономические критерии, а также содействующих организации сельскохозяйственных угодий согласно принципам формирования адаптивных систем земледелия, создания агроландшафтных продуктовых экосистем и использования прогрессивных биоиндустриальных методов ведения агропромышленного производства.

Воплощение в отечественную сельскохозяйственную практику вышеозначенной структуры менеджмента землепользования окажет содействие становлению высокоэффективных природно-адаптационных комплексов АПК во всех без исключения субъектах Российской Федерации, функционирующих в условиях рыночно-институциональных отношений и в полной мере interfерирующих социально-экономические, природохозяйственные, административно-территориальные, эколого-ландшафтные, ментальные и иные приоритеты современного аграрного земледелия.

БОРИСОВ С.А., КЛЕЙМЕНОВА Г.В.

*ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ СОЦИАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА В РОССИИ И ЕЁ РОЛЬ
В РАЗВИТИИ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА*

В современных условиях развитие трудового потенциала является проблемой, решение которой предопределяет возможности социально-экономического роста общества, национальной экономики в целом и отдельных ее составляющих. Поступательное движение человеческого трудового ресурса очевидно составляет и необходимую предпосылку для становления постиндустриальной экономики.

Поскольку большинство экономических, социальных, демографических явлений, протекающих в современной-общественной системе, прямо или косвенно, отражают процессы, происходящие на рынке труда, то он, являясь неотъемлемым звеном современной экономики, играет важную роль в системе воспроизводства трудовых ресурсов общества. Именно на рынке труда выявляется соответствие трудового ресурса потребностям общественного производства, оценивается его полезность и общественная значимость, именно рынок труда задает направления дальнейшего формирования трудового потенциала в любой стране и в России в частности [1, 2, 3].

Сегодня одной из главных причин современного состояния российской экономики является недооценка значимости человеческого фактора в развитии экономической системы. Осознание того, что трудовые ресурсы являют собой один из важнейших элементов, способствующих выходу страны в число лидеров мирового развития, приводит к необходимости разработки новых подходов в области регулирования и управления этим элементом. Разработка регулирующих мер, направленных на трудовой потенциал, должна иметь под собой теоретическую основу, аккумулирующую лучшие достижения экономической и управленческой мысли, определяющую применимость существующих концепций и моделей к современным условиям, объясняющую новые явления в сфере труда.

Потребность в такой теоретической основе, в научном осмыслении процесса формирования и развития трудового потенциала, в разработке новых методических основ оценки данного потенциала, учитывающих особенности влияния совокупности факторов сегодня очевидна.

В процессе функционирования рынка труда каждый из субъектов выполняет свои функции, руководствуясь при этом собственными интересами и следуя своим целевым установкам. При этом рынок труда представляет собой не изолированные характеристики целей индивида и организации на уровне спроса и предложения, а их взаимодействие, взаимное пересечение с целями других субъектов (посредников и институциональных участников) внутри системы современного рынка труда.

Посредники и институциональные участники на рынке труда призваны снижать транзакционные издержки, ускорять: процесс обмена «специфического товара» и находить наилучшую комбинацию предложения трудовых ресурсов и рабочих мест.

В качестве крупнейшего и наиболее многоуровневого институционального участника рынка труда рассматривают государство.

Тактическая цель государства состоит в достижении баланса между спросом и предложением труда. Стратегическая — с позиций альтернативных экономических направлений, трактуется по-разному: обеспечение экономического роста, развитие национальной экономики, достижение идеалов демократического общества и т.д. Различия в стратегических ориентирах обуславливают разные подходы к выбору методов.

С развитием общества цели и меры государственного регулирования рынка труда, различаются по объектам, направленности, форме, характеру воздействия на рынок труда, по содержанию и уровню этого воздействия, по источникам он финансирования. Так прямое воздействие носит регулирующий и корректирующий характер и заключается в организации общественных работ, стимулировании создания новых рабочих мест, развитии системы производственного обучения и переподготовки, стимулировании или, наоборот, сдерживании развития производства в тех или иных регионах, регламентации продолжительности рабочего дня, недели, месяца, международной миграции трудовых ресурсов, организации сезонных работ.

Косвенное воздействие государства на рынок труда заключается в изменении хозяйствования в сторону стимулирования или торможения экономических процессов. Сюда можно отнести стимулирование научных исследований, опытно-конструкторских разработок, бюджетное субсидирование ряда отраслей. Если прямое воздействие оказывает влияние и основном на предложение труда, то косвенное — на спрос.

Обеспечивать социальное партнерство на рынке труда призваны прежде всего профсоюзы. Для того чтобы соответствовать своему историческому предназначению, профсоюзы, в большинстве случаев, при сотрудничестве с государством должны достичь главной своей цели — повышении цены на труд. Эта цель может быть достигнута множеством способов, но последствия от этого могут быть различными как для членов профсоюзов, так и для работодателей. Миссия профсоюзов не ограничивается защитой интересов работников и воздействием на трудовые отношения — аккумулируя и отражая общественное настроение, они выявляют реакцию общества на проводимую государством социально-экономическую политику.

Возвращаясь к вопросу о повышении эффективности социального партнерства, следует отметить, что ведение результативного диалога внутри системы рынка труда между его субъектами не приемлемо без интегрированной структуры ассоциаций работодателей. В основе такой интеграции лежит общность социально-экономических интересов, целей и задач, поскольку поведенческие характеристики союзов и ассоциаций работодателей заключаются в достижении устойчивого развития самостоятельных и ответственных организаций, которое отвечает долгосрочным экономическим интересам бизнеса, способствует достижению безопасности и благополучия граждан, сохранению окружающей среды, соблюдению прав человека.

В системе современных рыночных отношений важным элементом является государственная служба занятости (ГСЗ), которая более чем за 15ти летнее существование убедительно доказала свою способность гибко реагировать на изменение ситуации, будь то экономический подъем или спад, и адаптировать к вызовам времени традиционные методы обслуживания безработных. Важным элементом в реализации целей является ее функционирование как государственного представителя инфраструктуры рынка труда, «координирующего ее развитие».

В настоящее время наиболее существенными поведенческими характеристиками становятся: координация действий субъектов на основе создания и поддержки единой информационной системы, разработка методических положений регулирования в сфере занятости, разработка и реализация государственных программ содействия занятости населения.

Развивается и новый институт — частные агентства содействия занятости населения. Все кадровые агентства делятся на две большие группы: агентства по трудоустройству и агентства по поиску и подбору персонала. В научных исследованиях подчеркивается, что существует конкуренция между кадровыми агентствами и государственными службами занятости, но частные коммерческие кадровые агентства и государственная служба занятости не могут находиться в состоянии жесткой конкуренции.

Рассматривая поведенческие характеристики, следует отметить, что, имея одинаковые цели и функции коммерческая служба занятости выполняют некоторые задачи, недоступные отделам кадров даже крупных предприятий и государственной службе. Главное различие ГСЗ и коммерческого агентства — это постановка рекрутинговым агентством основной задачи — получение прибыли, поэтому они специализируются на оказании услуг всесторонней помощи.

Необходимость регулирования социально-трудовых отношений с различными институциональными участниками возникает еще и потому, что действия многих из них не способствуют достижению баланса спроса и предложения профессий, ожидаемых на рынке труда. Ликвидировать данный дисбаланс посредством образовательной, просветительской, научной и экономической функций призваны учреждения науки и образования. Хотя справедливо и то, что переломить тенденцию увеличения дисбаланса в короткий срок невозможно, и, следовательно, большая часть выпускников столкнется с проблемами трудоустройства. Для снижения численности безработных среди выпускников учебных заведений внутри большинства крупных зарубежных, а теперь и отечественных ВУЗов, успешно функционирует интегрированная (маркетинговая) служба занятости учебного заведения.

Самым непосредственным образом на качество формирования трудового потенциала влияет общеобразовательная структура населения, которая характеризуется следующим:

- 1) увеличением доли лиц с высшим образованием;
- 2) высокой долей лиц со средним общим и специальным образованием.

Включение России в мирохозяйственные процессы сделало очевидными низкую культуру отечественного труда, недостаточную профессиональную подготовку (которая адекватна преобладающему в стране технологически устаревшему производству), разрыв между профессиональным образованием, прежде всего высшим, и требованиями рынка труда.

На качестве рабочей силы крайне негативно сказалось разрушение системы начального профессионального образования и внутрифирменной переподготовки.

Ярко выраженная тенденция увеличения количества лиц с высшим профессиональным образованием не связана с экономическим ростом на основе технологической модернизации. То, что сегодня более половины выпускников вузов работают не по специальности, свидетельствует о несоответствии предложения спросу на квалифицированные кадры.

Отсутствие прогнозов потребностей рынка труда в специалистах определенных профессий (квалификации) и программ подготовки необходимых экономике специалистов уже сегодня порождает дефицит кадров на локальных рынках труда.

Еще одним немаловажным фактором, определяющим направления формирования трудового потенциала, и тесно связанным с образовательным, можно назвать науку и научно-технический прогресс. Взаимовлияние этих факторов очевидно. Одной из самых слабых сторон отечественного высшего образования является его отрыв от живой науки и практики. Академия наук и ряд других «мозговых центров», в которых, собственно, и создается новое знание, оказались отчужденными от системы образования. Для преодоления указанных недостатков в первую очередь требуется повышение эффективности социального партнёрства.

Возможности развития трудового потенциала в настоящее время во многом ограничиваются социально-трудовыми факторами. Именно поэтому нужно в первую очередь повысить существующий минимум оплаты труда до реального прожиточного уровня, а затем до уровня, сопоставимого с тем, который существует в развитых рыночных экономиках. Для этого совершенно необходим новый подход к оценке качества трудового потенциала и развитию трудового потенциала страны, использование принципиально новой ценовой политики. Становление ценовой политики и ее глубокое изучение в системе маркетинга трудового потенциала способствует установлению хотя бы равного приближения цены трудового потенциала к ее стоимости при одновременных жестких мерах по восстановлению потребительной стоимости последней, где не малую роль должно играть социальное партнёрство.

Определение затрат на трудовой потенциал должно происходить в двух основных направлениях: в соответствии с конъюнктурой внешнего и внутреннего рынка труда, а также в соответствии с маркетинговыми целями каждого из посредников и институциональных участников рынка труда. Считается, что существует прямая связь между уровнем трудового вознаграждения работника и его трудовым потенциалом.

Факторов, определяющих конкурентоспособность трудового потенциала, достаточно, при этом образование, в том числе высшее, — лишь один из них. Высоко ценятся профессиональный опыт и профессиональные связи, немалую роль играют здоровье, выносливость, коммуникабельность, знание нескольких языков, внешние данные, нередко — возраст, пол, национальность, наличие регистрации. Внутрифирменный стаж работы может повысить преимущества человека в сравнении с коллегами в своей организации, но не всегда — на рынке труда, где главную роль играет жёсткая кон-

курения, не всегда честная из-за отсутствия соответствующей законодательной базы и иных причин.

В первую очередь, при определении затрат на трудовой потенциал следует учитывать денежные доходы населения, которые включают в себя оплату по труду всех категорий населения, пенсии, пособия, стипендии и другие социальные трансферты, поступления от продажи продуктов подсобного хозяйства, доходы от собственности в виде процентов по вкладам, ценным бумагам, дивидендов, доходы лиц, занятых предпринимательской деятельностью, а также страховые возмещения, ссуды и все иные виды доходов.

Цена трудового потенциала, на наш взгляд, может служить основой при формировании справедливой политики оплаты труда на предприятии, в отрасли, регионе, а также при установлении договорных условий оплаты труда конкретным работникам, нанимаемым работодателем.

Повышение эффективности социального партнёрства и в первую очередь, усиление его роли в развитии трудового предполагает не только формирование справедливой политики оплаты труда, а в кардинально новых стратегических подходах к решению рассматриваемых проблем.

Принципиально иной подход к социальному управлению требует осуществить:

- разработку инновационных подходов к системе социального управления с позиций стратегического планирования;
- внедрение новых организационных форм социального партнёрства и взаимодействия институтов государства и общества;
- осуществление независимого, систематического мониторинга дезорганизационных проявлений в обществе и причин, их порождающих.

При этом опять обозначим особую роль системы государственной службы в процессе сопряжения функций органов государственной власти и гражданских образований. Реализуясь в качестве социально-организационного процесса, государственная служба, в частности и ГСЗ не может не испытывать влияния социальных факторов и условий, возникающих и трансформирующихся в континууме отношений как на политическом уровне государственного управления, так и в гражданском обществе и в социальном партнёрстве в частности. Что, конечно же, предопределяет трансформацию практически всех взаимоотношений в современном российском обществе. Сегодня практически уже осознаётся потребность реформирования органов государственного управления, которые зачастую тормозят повышение эффективности системы социального партнёрства.

Основными направлениями развития системы государственной службы, на наш взгляд, могут стать:

- создание социально организационного механизма, стимулирующего саморазвитие и самореализацию профессионального потенциала самих государственных служащих, формирование у них стратегического мышления;
- создание социально организационного механизма, стимулирующего саморазвитие и самореализацию потенциала общественных институтов и отдельных граждан, их синергичное взаимодействие в целях развития социальной системы и адаптации всех социальных институтов к новым условиям повышения эффективности социального партнёрства.

Прежде всего, повышение эффективности социального партнёрства невозможно без существенного развития системы административного управления. В данной связи можно предложить также несколько направлений по развитию системы административного управления:

1. Организацию особых подразделений, служб социального управления по мониторингу и формированию институтов социальной организации и развитию самоорганизации, внедрению инноваций, как в системе государственного управления, так и в гражданском обществе. Такие службы желательно создавать при каждом федеральном органе государственного управления всех ветвей власти под руководством первого лица, так как работа таких подразделений ориентирована на будущее развитие трудового потенциала страны.

2. Создание учебно-научных опорных центров по отработке инновационных технологий и механизмов социального управления и распространению позитивного опыта.

3. Введение системы учебных курсов и специализаций в Российской академии государственной службы при Президенте РФ по изучению инновационных моделей управления, овладению новыми управленческими технологиями и механизмами. Здесь можно было бы применять и новые формы учебного процесса в связи с потребностью быстро обучить большое число заинтересованных лиц

новым подходам. Поскольку неподготовленность трудового потенциала, государственных служащих, в частности, является главным препятствием на пути реформ.

4. Формирование новых специальных подразделений в органах государственного и муниципального управления по организации и координации работы с общественными организациями, их объединениями и ассоциациями. Прежде всего данные подразделения могут быть созданы при каждом министерстве и ведомстве, при каждом законодательном и исполнительном органе власти, государственном вузе.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Аверин В.Л. Социальная политика и подготовка управлением кадров, М., 2004.
2. Волгин Н.Л., Гриценко Н.Н. Широков Ф.И. Социальное государство М., 2003.
3. Смирнов С.Н., Сидорин Т.Ю. Социальная политика М., 2004.

БОЧКОВ А.А.

ЭКСПАНСИЯ НЕСЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО БИЗНЕСА В АГРОСФЕРУ ЮГА РОССИИ: МОТИВАЦИЯ И ЭФФЕКТЫ

Современные агрохолдинги начали усиленно создаваться после кризиса 1998г., когда обесценивание рубля, резко сократившее импорт продовольствия, с одной стороны, сделало конкурентоспособным отечественное продовольствие, а с другой, финансовый кризис существенно обесценил активы сельскохозяйственных предприятий, значительное число которых стали банкротами. Например, все из 21 хозяйства (206 тыс. га) Ростовской, Волгоградской областей, Краснодарского края, входящих в структуру одного из крупнейших агрохолдингов страны — «Юга Руси», в прошлом — банкроты. Нынешние агрохолдинги являются по существу частными компаниями. Поэтому в рейтинг 2005 г. 200 крупнейших частных компаний Forbes для компаний и холдингов, принадлежащих не более чем 10 группам владельцев, не вошли такие крупные агропродовольственные компании, как «Вимм-Билль-Данн» и «Лебедянский», которые прошли IPO (первичное размещение акций) и являются публичными. Из этого рейтинга в следующем году выйдут агрохолдинги «Черкизовский» и «Разгуляй-УКПРОС», собирающиеся разместить по 25% акций на Лондонской фондовой бирже или на российских площадках РТС и ММВБ.

Безусловно, обеспечение рентабельности сельхозпроизводства после кризиса 1998 г. стало необходимой предпосылкой его привлекательности для несельскохозяйственных компаний, мотивированных также следующими причинами:

1) возврат инвестиций в сельхозпредприятия в виде неденежных (товарных) кредитов, прежде всего нефтяными компаниями, которые приобрели сельхозподразделения в ходе процедуры банкротства (например, Башнефть);

2) надежное обеспечение перерабатывающих предприятий сырьем (Юг Руси и др. зерновые и продовольственные корпорации) — холдинги извлекают выгоду, получая продукцию по цене ниже рыночной, а также благодаря гарантированной загрузке собственных мощностей;

3) диверсификация бизнеса, например, зерновые компании снижают финансовые риски через приобретение птицефабрик.

Если рассматривать проблему причинности формирования холдингов с позиций не отдельной фирмы, мотивированной рыночной экономике только максимизацией прибыли, а с точки зрения общественных интересов, то в условиях посткризисной экономики основным лимитирующим фактором развития АПК являются инвестиции. Причем, в целях самообеспечения продовольствием и занятия значимых ниш на мировых рынках, прежде всего зерна, необходимы не имитационные инвестиции, а инновационные. Характерной особенностью сельского хозяйства Ростовской области является значительная доля личных подсобных хозяйств граждан и фермерских хозяйств в общем объеме производства, что обуславливает низкую степень освоения научных разработок в сельском хозяйстве — всего 10% и может привести к деградации соответствующих отраслей. За 2004 г. объем

капиталовложений в отрасль составил 2,8 млрд. руб., из которых 2,1 млн. руб. приходится на долю крупных и средних хозяйств. Осуществлять инвестиции в развитие сельскохозяйственного производства могут только крупные, достаточно доходные предприятия, поскольку, например, стоимость комбайна «Дон» составляет почти 2,5 млн. руб. В силу этого основными инвесторами, а следовательно, и производителями продукции отрасли стали крупные агрохолдинги, контролирующие около 40% пахотных земель области. Крупнейшие из них — «Юг Руси», «Альфа-Эко-Дон», «Астон» — имели собственные перерабатывающие производства и накопили значительные ресурсы как для приобретения активов сельскохозяйственных предприятий-банкротов, так и для осуществления их финансового возрождения. Так, за последние 6 лет Агросоюз «Юг Руси» приобрел почти 240 уборочных машин, инвестировав тем самым свыше 600 млн. руб. только в зерноуборочную технику.

Однако в 1990-е гг. многие компании оказывались в агробизнесе случайно, получая производственные и земельные активы в виде оплаты долга или как «социальную нагрузку». Именно так компании «Интеко» достались животноводческие комплексы под Белгородом, — как приложение к сделке по покупке двух цементных заводов. С них началось формирование холдинга «Интеко-агро», в собственности которого сейчас находится более 100 тыс. га, сельхозпредприятия и заводы в семи регионах.

Другие пришли в агросферу, привлеченные недооцененностью активов. Например, группы «Разгуляй» приобретала элеваторы по цене не выше \$50 тыс., а сегодня они стоят до \$5 млн. Сахарные заводы покупали по \$250 тыс., а сейчас их цена может составлять \$10–12 млн. В 1996–1997 гг. в некоторых регионах покупке сахарных заводов предшествовала процедура их банкротства, после которой они обходились инвесторам еще дешевле. Соответственно и окупались такие предприятия быстрее.

Сейчас рыночная цена агробизнеса существенно выросла, что замедляет процесс концентрации. Международная зерновая компания (принадлежит мировому зернорейдеру Glencore) за два последних года купила в России девять элеваторов и намерена выделить до \$100 млн. на скупку активов в России.

Конечно, зачастую несельскохозяйственные компании, проникающие в агросферу, мотивируются не одной, а несколькими причинами. Так 58% из 12 ростовских агрохолдингов пришли в сельское хозяйство вследствие обострения проблемы снабжения сырьем своих перерабатывающих предприятий, стремясь также контролировать процесс сельскохозяйственного производства для возврата ранее выданных кредитов или расширения сбыта своей продукции. Главной целью проникновения крупных бизнес-структур в сельское хозяйство является создание вертикально-интегрированных или диверсифицированных структур — от снабжения хозяйств средствами производства до переработки и оптовой торговли готовым продовольствием.

Конечно, масштабные инвестиции, которые приносят на село агрохолдинги, обеспечивают возрождение и ускоренное развитие сельскохозяйственных предприятий. Так, в 2001 г. племхоззавод «Степной» стал филиалом «Юга Руси» и сразу получил шесть новых комбайнов, которых сегодня 26, в т.ч. 14 «Донов-1500Б». Создание мощного механизированного комплекса в сельскохозяйственных подразделениях агрохолдингов позволяет качественно и в оптимальные сроки обрабатывать земли, убирать урожай.

Четыре группы российских компаний сейчас контролируют через собственность, аренду или соглашения о совместной деятельности свыше 300 000 га сельхозугодий, еще минимум шесть компаний — свыше 100 000 га, более десятка фирм — от 20 000 до 100 000 га. Кроме того, десятки и сотни фирм с несельскохозяйственным капиталом взяли в собственность хозяйства и/или арендуют участки земли размером в несколько тысяч гектаров. Именно они стали основными проводниками роста инвестиций в сельское хозяйство в последние годы, именно в них наиболее высока доля новой и современной сельскохозяйственной техники, и именно они выступают в качестве примера или трамплина применения современных аготехнологий.

Пять из 10 крупнейших отечественных экспортеров зерна входят в двадцатку крупнейших агрохолдингов, а из \$84 млн., потраченных в 2005 г. отечественными аграриями на приобретение импортных зерновых комбайнов, по меньшей мере \$60 млн. приходится на новых аграрных операторов.

В сельском хозяйстве страны проблема занятости является сегодня одной из самых важных, потому что занятость определяет благополучие села. Впервые в России делается попытка создать масштабные капиталистические фабрики-фермы, соединяющие массы наемной рабочей силы с современной машинной технологией.

Таким образом, концентрация активов в АПК идет по двум направлениям. Одни компании выбирают вертикальную интеграцию, когда производство и переработка сырья находятся под управле-

нием одной команды менеджеров. Например, холдинг «Пава» выстраивает цепочку от производства муки до выпуска кондитерских изделий. Другие консолидируют производства в одном или нескольких секторах: «Русагро» сосредоточилась на производстве растительного масла и сахара, продав в прошлом году корпорации Cargill два краснодарских элеватора и портовый терминал в Ростове-на-Дону, холдинг «Сельпром» выбрал молочный, птицеводческий и крупяной бизнесы.

Однако, после «бума» агрохолдингов в конце 90-х гг. многие компании осознали, что агробизнес — дело сложное, часто убыточное, и начали продавать активы. В настоящее время наблюдается третья стадия концентрации: владельцы активов перераспределяют их в зависимости от потребностей своего производства. Например, произошел обмен сахарными заводами в Белгородской и Воронежской областях между «Русагро» и «Продимексом» (август 2005 г.), группа «ОГО» вышла из масложирного бизнеса, продав три своих МЭЗа компании «Русские масла». Кроме того, сначала «Агрос», а затем и «Русагро» вышли из зернового бизнеса, сконцентрировавшись на переработке, соответственно, «Русагро» — производстве бутилированного масла, а «Агрос» — муки, макарон и бройлеров. Из «Разгуляй-УКПРОСа» еще в 2003 г. были выведены птицеводческий и сельскохозяйственный субхолдинги.

Московская зерновая компания «Настюша» в 2004 г. оптом, вместе с крупными долгами купила 10 краснодарских элеваторов у таганрогского «АПК «Каравай плюс» с целью минимизировать риски конъюнктурных колебаний цен на зерновом рынке.

Такое систематическое перераспределение собственности обусловлено высокими рисками зернового производства и трейдинга, которые могут покрывать только глобальные компании, работающие по всему миру. В силу этого на российском зерновом рынке растет доля иностранных трейдеров, входящих в десятку мировых лидеров — Cargil, Glencor, Louis Dreyfus. В десятку лидеров российского зернового рынка входят также МЗК (дочка швейцарской Glencor), Агрофес-Дон (Fedcom), Югтранзит, «Юг Руси», «Астон».

Анализ выявленных тенденций перераспределения сельскохозяйственных активов свидетельствует о том, что российские агрохолдинги, как все крупные корпорации, — явление чрезвычайно разнообразное и неустойчивое. Часто даже действующие по соседству фирмы придерживаются противоположных взглядов на систему управления и механизмы инвестирования в сельское хозяйство. Например, в Белгородской области «Стойленская Нива» предпочитает становиться собственником земли через внесение индивидуальными владельцами земельных паев в уставный капитал сельскохозяйственного предприятия. Другие, например «ЭФКО», считают, что социальные риски формального владения землей в современной России слишком велики, и предпочитают выстраивать отношения с сельскими жителями через долгосрочную аренду земли. Многие новые операторы обеспечивают банковское финансирование, в централизованном порядке приобретают средства производства, ведут централизованную бухгалтерию для всех своих ферм. Для управления агрофирмами на местах нанимаются профессиональные менеджеры. В рамках таких проектов осуществляется предпосевное авансирование хозяйствующих субъектов, которые рассчитываются продукцией по трансфертным ценам. При этом выбор делается в пользу узкой группы наиболее рентабельных и ликвидных сельскохозяйственных культур. Так, за последние годы лидеры нового сельского хозяйства на юге России совершили небольшую революцию в агротехнике — научились выращивать «пшеницу по пшенице», т. е. в качестве монокультуры.

Таким образом, ростовские и в целом российские агрохолдинги являются крупными, многопрофильными, вертикально интегрированными с сельским хозяйством структурами. Например, агроиндустриальная корпорация «Астон» управляет группой компаний в России, Украине, Швейцарии и Германии. Кроме производства растительного масла в дочерней компании «Волшебный край» (маслоэкстракционный завод в Морозовском районе, сметная стоимость строительства около 800 млн. руб., проектная мощность 330 тыс. т в год или 1000 т в сутки) «Астон» занимается экспортно-импортными операциями с зерном и маслом, владеет портовым зерновым терминалом и элеваторными комплексами в РО, мукомольным комбинатом, судоремонтным заводом «Моряк» и небольшим флотом собственных сухогрузов и танкеров. В активах «Астона» 45000 га сельхозземель, однако в общей сложности под контролем находится еще порядка 55000 га. Компания экспортирует продукцию в Египет, Сирию, Ливан, ОАЭ и др. в 2005г. Агроиндустриальная корпорация «Астон» совместно с группой компаний «Юнимилк» начала реализовывать крупнейший молочно-производственный проект в с. Новоалександровка Азовского района. Производительность первой очереди комбината, пуск которой намечен на октябрь 2006 г., составит до 200 т перерабатываемого молока в сутки, из них 30 т —

это жидкие и пастообразные молочные продукты детского питания. С пуском второй очереди к 2011 г. загрузка Новоалександровского молкомбината вырастет до 600 т в сутки, что сопоставимо с мощностями Тимашевского комбината Краснодарского края. Общая стоимость проекта составляет около 8 млн. долл. Для создания собственной сырьевой базы «Астон» предприятие планирует приобрести около 20 тыс. коров высокопродуктивных пород, а также доильное оборудование, произвести реконструкцию действующих и строительство новых животноводческих ферм.

Агросоюз «Юг Руси» первоначально занимался закупкой зерна и выработкой муки, а затем, переориентировавшись в производственную деятельность, в 1995 г. построил собственный зерноперевалочный терминал в акватории Ростовского порта. Через два года «Юг Руси» вышел на первое место в России по экспорту подсолнечника. В конце 1990-х годов в промышленной зоне Ростова был создан высокотехнологичный комплекс по производству масла и в 2000 г. была запущена линия разлива масла под маркой «Золотая семечка», которое сегодня поставляется на экспорт. Начались процессы горизонтальной и вертикальной интеграции: группа компаний «Юг Руси» начала объединение аграрных предприятий Ростовской области, Краснодарского края и Волгоградской области, и сформировала аграрно-промышленный холдинг «Юг Руси». В 2001 г. в строй вошла вторая очередь по производству растительного масла, мощностью 210 млн. бутылок в год. Новый комплекс перерабатывает свыше 350 тыс. т семян подсолнечника в год и производит более 150 тыс. т масла в ассортименте. Для завершения производственного цикла на заводе функционирует цех по производству заготовок для пластиковых бутылок, производительностью 36 млн. изделий в месяц. В 2004 г. компания «Юг Руси» запустила работающий по новейшим технологиям хлебозавод в Ростове мощностью до 40 т готовой продукции в сутки почти 40 наименований. Стоимость проекта составила 235 млн. руб. Сегодня «Юг Руси» способен прокормить население целой страны, такой как Кипр: ежегодно в его хозяйствах собирают более 300 тыс. т зерновых.

ООО «Евродон» в 2004г. начато строительство птицекомплекса по выращиванию и переработке мяса индейки (г.Шахты) конечной мощностью 63 тыс. т мяса в год в рамках совместного российско-израильского проекта стоимостью 31 млн. евро и сроком окупаемости — до пять лет.

Таким образом, агрохолдинги способствуют развитию перерабатывающих предприятий, для обеспечения которых сырьем развивают собственные сельскохозяйственные подразделения. Поэтому общий эффект воздействия холдингов на развитие агросферы Ростовской области включает:

- возрождение и интенсивное развитие на основе внедрения новых технологий сельскохозяйственного производства;
- строительство или модернизацию перерабатывающих предприятий;
- развитие или модернизацию портово-транспортных комплексов;
- обеспечение занятости сельского населения как в аграрной сфере, так и на перерабатывающих предприятиях, которые дислоцируются не в городах, а практически в сельской местности, обучение персонала из числа местных специалистов и неквалифицированных работников;
- расширение и оздоровление структуры питания населения области (дезодорированное масло, индюшатина, детское питание);
- обеспечение производства в области конкурентоспособной продукции на экспорт, причем, не только исходного сырья (зерна), но и продукции глубокой переработки — бутилированное масло;
- содействие решению социальных проблем донского села в рамках повышения социальной ответственности бизнеса.

К числу основных проблем, осложняющих функционирование отечественных агрохолдингов, относятся:

- жесткая централизация управления многих агрохолдингов не соответствует рискованности и необходимости быстрого принятия решений, поскольку в сельском хозяйстве управляющий, как говорил еще Аристотель, должен находиться на расстоянии голоса глашатая от управляемого объекта. К этому не может приспособиться фабрично-технократическая (фабрично-офисная) система управления многих агрохолдингов;
- дефицит надежных управляющих, специалистов и механизаторов;
- вертикально-интегрированные компании несут высокие риски вследствие нестабильности урожаев, сельскохозяйственных цен и доходов. Вследствие того, что контракты на поставку сырья со стороны не заключаются заранее в условиях наличия собственной сырьевой базы, как качество выращенной продукции в может не соответствовать востребованному рынком, так и количество в

неурожайные годы не обеспечивает загрузки имеющихся мощностей перерабатывающего подразделения фирмы-интегратора;

- финансовые и организационные издержки формирования вертикальной технологической и управленческой цепочки и отношений по горизонтали, оказались существенно выше, ожидалось;
- достаточно высокий уровень прямого и скрытого сопротивления селян по отношению к чужакам, вследствие чего изменений традиционных производственных отношений на селе практически не наблюдается.

Очевидно, ужесточение конкуренции приведет к уходу из АПК аутсайдеров и случайных бизнес-структур. Кроме того, мотивация крупных несельскохозяйственных компаний извлечением максимума стабильной прибыли обуславливает непрерывные поиски ими более привлекательных активов. В силу этого сельскохозяйственные и перерабатывающие предприятия переходят из рук у руки. Так в 2003 г. компания «Альфа-Эко» объявила о создании совместно с ФПП «Дон» нового агрохолдинга «Альфа-Эко Дон», выкупив у акционеров ФПП «Дон» Ростовский комбинат хлебопродуктов (РКХП), Успенский, Тарасовский и Волгодонский элеваторы. В результате этой сделки «Альфа-Эко» стала обладателем самых крупных на Дону мощностей по портовой перевалке зерна (до 1200 т в час, 2 млн. т в год), так как два других крупнейших на Дону экспортеров зерна — «Астон» и «Юг Руси» — располагают в сумме несколько меньшими портовыми мощностями. Однако в инвестиционной стратегии компании «Альфа-Эко» не было запланировано развитие зернового потенциала Ростовской области, так как для компании целью является реализация потенциала роста портфельных компаний. Уже в 2005г. «Альфа-Эко» продала ООО «Ростовский комбинат хлебопродуктов» международной корпорации Glencore International (Швейцария).

Со временем на практически всех продовольственных рынках сформируется характерная для посткризисной экономики России олигополистическая рыночная структура, когда несколько фирм будут контролировать рынок. Так на масложировом рынке останутся только те, кто может эффективно перерабатывать. Когда «Эфко», Bunge, Cargil, «Русагро» и др. компании введут новые современные МЭЗы, возникнет дефицит сырья, что обусловит рост цен на подсолнечник, но приведет к уходу с рынка старых МЭЗов и маслобоен.

Процесс, аналогичный консолидации масложирового рынка, может начаться в птицеводстве. Сейчас в России более 300 мясных и мясных птицефабрик. Когда рынок насытится, и рентабельность самых успешных компаний снизится, как на западе, до 5–7%, то несельскохозяйственные компании, ориентированные на более высокую норму прибыли уйдут из этого бизнеса. В результате через 5–10 лет на рынке останется 5–6 компаний, контролирующей большую часть производства, типа «Тайсон Фудс».

Такое неустойчивое присутствие крупных бизнес структур в аграрной сфере обуславливает непрерывные изменения управленческой команды, приходящей с каждым новым владельцем. Это негативно сказывается на стабильности производственных процессов, необходимой для эффективной работы персонала. Кроме того, для многих агрохолдингов включение в свою структуру сельскохозяйственных подразделений — это не цель, а необходимость, особенно для иностранных фирм-интеграторов, которые, столкнувшись с поставкой некачественного сырья или оппортунистическим поведением сельхозтоваропроизводителей, соблазненных более высокими ценами других покупателей, приходят к выводу о необходимости не только перерабатывать, но и производить сырье, поскольку в противном случае стабильного качества добиться не удастся. В принципе, многие иностранные перерабатывающие компании ни в одной стране, кроме России, самостоятельно сельхозпроизводством не занимаются. Поэтому для них инвестиции в аграрные активы обеспечивают решение главной задачи — получить качественное сырье для изготовления фирменной продукции. В перспективе они также намерены избавиться от них и доверить выращивание сельхозпродукции местным производителям.

На мукомольном рынке уже несколько лет консолидация активов идет на фоне стагнации всего сектора, поскольку потребление муки в России падает на несколько процентов в год. Вследствие этого мукомольные активы концентрируются медленно из-за проблем со сбытом у крупных компаний, которые создают им мелкие игроки. «Серая» мука небольших производителей отстает по качеству от лидеров отрасли, но мешает развитию рынка. Но очевидно, «серые» производители рано или поздно не выдержат конкуренции и уйдут с рынка.

Нет существенной экономии на масштабах и при покупке молокозаводов, поскольку молоко — локальный продукт, и его далеко не увезешь. Кроме того, лет через 5–7 большую долю будут занимать не бренды лидеров рынка, а private label [производство продукции по заказу торговых сетей и

под их марками], которые позволят выжить многим региональным заводам.

В ряде регионов, например, в Воронежской области администрация совместно с иностранными партнерами намерена создать вертикально-интегрированный агропромышленный холдинг, который будет включать производство, переработку и реализацию свинины и говядины, а также молочное животноводство. Проект стоимостью 3–4 млрд. евро объединит все стадии производства — от изготовления кормов до продажи собственных мясных продуктов. Кроме того, планируется поставлять сырье российским мясопереработчикам. 80–85% необходимой суммы вложит пул немецких инвесторов, остальные средства предоставят российские переработчики. Участие Воронежской области в проекте будет заключаться в создании инфраструктуры: газификации объектов, строительстве дорог и т. д.

Аналогичные проекты могла бы реализовать и Ростовская область, например, в рамках Национального проекта «Развитие АПК».

ВАСИЛЬЕВА Е.Н.

ИНВЕСТИЦИИ ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ В РАЗВИТИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

На современном этапе развития научно-технического прогресса детерминирующим фактором экономического роста выступает человеческий капитал, основным субъектом инвестирования в который является домашнее хозяйство. В условиях резкого снижения жизненного уровня россиян, недостаточные вложения в составляющие человеческого капитала могут отрицательно сказаться на развитии страны в перспективе. Вследствие этого, особо актуальным представляется анализ затрат домашних хозяйств на оплату услуг в сферах образования, здравоохранения и культуры.

Как показывают данные табл. 1, несмотря на положительную динамику, объем указанных инвестиций крайне мал. В 2005 г. данные вложения составили 2,51% от объема ВВП, 4% — от объема денежных доходов населения и 5,7% — в структуре потребительских расходов домашних хозяйств.

Таблица 1. Изменения расходов домашних хозяйств на оплату услуг в сферах образования, здравоохранения и культуры в 2000–2005 гг.

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
	Млрд. руб.					
Расходы на оплату в системе образования	35,95	55,34	84,87	97,50	152,59	208,84
Расходы на оплату медицинских и санаторно-оздоровительных услуг из них:	47,94	39,53	59,91	73,13	99,18	132,90
расходы на оплату медицинских услуг	29,96	23,72	44,93	42,66	61,03	94,93
расходы на оплату санаторно-оздоровительных услуг	17,98	15,81	14,98	30,47	38,15	37,97
Расходы на оплату услуг учреждений культуры	11,98	39,53	54,92	85,31	129,70	199,34
Итого	95,87	134,40	199,70	255,94	381,47	541,08
	В процентах					
к ВВП	1,31	1,50	1,84	1,93	2,25	2,51
к объему денежных доходов населения	2,41	2,53	2,92	2,88	3,48	4,00
к объему потребительских расходов домашних хозяйств	3,2	3,4	4,0	4,2	5,	5,7

¹ Рассчитано автором по данным: [5, с. 30, 106, 108, 118].

Первопричиной данной ситуации выступают низкие денежные доходы и располагаемые ресурсы населения. По данным Федеральной службы государственной статистики в 2005 г. 38,4% домашних хозяйств имели среднедушевые денежные доходы в размере ниже уровня прожиточного минимума. При этом малоимущими являлись 30,9% населения, а крайне бедными — 6,4% (табл. 2). В наиболее тяжелом положении оказываются домашние хозяйства, проживающие в сельской местности и имеющие детей в возрасте до 16 лет.

Таблица 2. Агрегированные данные о состоянии доходов и располагаемых ресурсах населения в 2005 г. по различным категориям населения

	Всего обследуемых	из них имеющих ниже прожиточного минимума			
		среднедушевые денежные доходы		среднедушевые располагаемые ресурсы	
		всего	из них в 2 и более раза	всего	из них в 2 и более раза
Все обследуемые домохозяйства	100	38,4	11,2	30,9	6,4
Проживающие в городской местности	100	31,7	6,6	26,7	4,6
Проживающие в сельской местности	100	56,3	23,5	42,2	11,4
Домохозяйства состоящие из:	100				
1 человека	100	18,9	2,4	11,9	0,8
2 человек	100	31,7	6,1	23,0	2,5
3 человек	100	39,6	10,6	32,8	5,9
4 человек	100	49,2	17,2	42,2	10,1
5 и более человек	100	64,9	28,4	56,8	19,3
Домохозяйства, имеющие детей в возрасте до 16 лет:	100	51,3	19,4	44,1	12,1
одного ребенка	100	46,8	15,0	39,7	9,4
2-х детей	100	59,9	27,1	52,5	16,2
3-х детей и более	100	78,5	48,0	71,9	34,7

Выборочное обследование потребительских ожиданий населения показало, что почти у одной четверти российских семей (24%) расходы превышают доходы, вследствие чего люди вынуждены жить в долг и/или использовать сбережения. При этом плохим свое материальное положение назвало 34,2% населения страны, очень плохим — 6,9%.²

Стоит отметить, что семьи с детьми чаще других оказываются за чертой бедности. По данным Росстата в 2004 г. 50,7% малоимущих домашних хозяйств имели несовершеннолетних детей, по крайне бедным домашним хозяйствам эта доля составила 63,4%.³ Риск бедности семей непосредственно связан с числом детей в них. Так, среднедушевые располагаемые ресурсы в малоимущих домохозяйствах с двумя детьми составляли 90,5% от уровня однодетных домохозяйств, с тремя и более детьми — 76% (табл. 3).

¹ Источник: [1, с. 40].

² Источник: [6, с. 157, 162].

³ Источник: [6, с. 164].

Όαάεεοά 3. Νόääíääóääüâ δαήίεääâüâ δαήóδñü ίαέίε ίούεεδ άίλâθίεεδ öíçýέñðâ â 2004 â., èíâþùεεδ äâðäé â äíçðâñðâ äí 16 έää¹

Μαλοϊμουçιε δομοοζυαίςτα	Σρεδνεδυςευε ραсполагаεεμε ρεσυρς (рублей в μεςαç)
С 1 ребенκομ	1670,2
С 2 δετμι	1511,2
С 3 и более δετμι	1269,6

В 2004 г. 21,2% ροςсийских δετεí в вοςαεε до 16 лет имели уρνεí сρεδνεδυςевυх δенеíных доοοδοв нιíе велиçины проíιτοçного мινιμυма, κοτοрый сοςταвял 2376 ρυβлей в μεςαç.² Δαηηα γρυππα ηαςεληηα явялετςа саομй ηεοβεςυεηной сρεδι всех вοςαετςных γρυпп.

Велиçину проíιτοçного мινιμυма мοíно ιςπολυτοεατς как οδιη ιςз ιηδικατοροв мινιμальных зατгаτ δομашнего οζυαίςτα ηα фορμιροвание çелουεçеского каπιταла ιηδιυιδυυа. Δαηηε таβλ. 3 свидετельствυюτ, çто в 2004 г. сρεдνεδυςевυе ραсполагаεеμε ρεσυρς в маλοϊмυщих ροςсийских сεμьях с οδιηм ребенκομ сοςταвяли 70,3% οτ велиçины проíιτοçного мινιμυма, с дυμяма δετμι — 63,6%, с τρεμя и более δετμι — 53,4%. По κραιηе бедным δομашним οζυαίςтам сοοτветствυющие δαηηε сοςταвяли — 38,6%, 37,3% и 33,4%, то ετς вζρςлые и δετι ηε πολυçали ποçти 2/3 мινιμальных ηαборοв прοδυκτορ ποτιαηια, ηεпрοδουольственных τουαρου и υςлуг, ηεοбοοιμυх для сοχраηεηιа зδορυвя и οβεςυεçеηιа ηορμальной жιζнеδεятеλьности.³ Τακιη οβραομ, ζηαçιτελьная çасть ροςсийских сεμей с δετμι ηε мοíла прεтенδουατς ηα прιεμлемый уρνεí вλοíеηιй в сοбсτвенный çелουεçеский каπιταл ιηι çелουεçеский каπιταл ποτομςтва.

Αηαλις στρυκτυρς ποτребιτελςских ραςçοδου ποκαζал, çто прιοριτετным ηαπραυεηιεμ ιηνεςτιçий δομашних οζυαίςтв в çелουεçеский каπιταл явялετςа οβραουεηιа (таβλ. 4).

Όαάεεοά 4. Νόððéðð ððâ ïðððääèðäëüññéèð δαήöíâíâ äíλâθίεεδ öíçýέñðâ (â ïððâíðððð)⁴

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Ποτребιτελςские ραςçοδυ — вςεго в тоμ çιςле:	100	100	100	100	100	100
ραςçοδυ ηα ποκυπκυ прοδυκτορ для δομашнего ποτιαηιа	47,6	45,9	41,7	37,7	36,0	33,2
ραςçοδυ ηα ποτιαηιа вηε δομα	1,8	2,5	2,4	3,0	3,5	2,9
ραςçοδυ ηα ποκυπκυ αλκοολньных ηαπιτκου	2,5	2,4	2,2	2,2	2,1	1,9
ραςçοδυ ηα ποκυπκυ ηεпрοδουольственных τουαρου	34,3	34,4	36,2	37,3	37,2	38,6
ραςçοδυ ηα οπлатυ υςлуг в тоμ çιςле:	13,8	14,8	17,5	19,8	21,2	23,5
υςлуг υçреíδεηιй κυλτυρυ	,4	1,0	1,1	1,4	1,7	2,1
υςлуг в сιςтеμе οβραουεηιа	1,2	1,4	1,7	1,6	2,0	2,2
μεδιçιηских υςлуг	1,0	0,6	0,9	0,7	0,8	1,0
санаторно-οζδορουιτελьных υςлуг	0,6	0,4	0,3	0,5	0,5	0,4

Να ηαη вζγλαδ, ετς οβъясηετςа ηεμ, çто в сегоδηηαηιшх υςловιях ηαςεληηιа вьηυíεδεηο τρατιτς сρεδςтва ηα вςεх сταδιαх οβραουετςельного прοçεςςа, в тоμ çιςле ηα ηεх, κοτοрые фορμально бεςπлатηы. Τακ, по οçεηкам вλοíеηιй ηαςεληηιа в οβραουεηιа δετεí, πολυçεηηιημ в òοде ρεπρεςεηταтивных οπροςου, οβραουεηιа ребεηκα в шκοле τρεβυετ ματεριαλьных зατгаτ более, çеμ οτ 99% сεμей; вοςπιτιαηιа δοшκoolьηικα — οτ 95% сεμей в Μοςκυε и οτ 88% сεμей за εε πρεδεлами; οβραουεηιа в ПТУ — οτ 96% сεμей. При ποςтυπлеηιи в вуз τρατιτς δенеíные сρεδςтва 94% δομашних οζυαίςтв, ηα

¹ Ιςτοçηικ: [6, с. 168].

² Ιςτοçηικ: [6, с. 158, 163].

³ Ιςτοçηικ: [6, с. 168].

⁴ Ιςτοçηικ: [5, с. 116-118].

учебу в вузе — 95% в Москве и 98% в других регионах. Наименьшие средства население тратит на этапе поступления в ссузы. В 13-14 % случаев поступление обходится бесплатно, при этом учеба в ссузе не требует затрат для 8% домашних хозяйств в Москве и для 3% — за ее пределами.¹

Если рассматривать размеры годовых затрат семей на образование детей, то можно отметить, что наиболее дорогостоящей является учеба в вузе на платной основе (рис. 1). Примерно одинаковые суммы домашними хозяйствами тратятся на обучение детей в ссузах на платной основе и на поступление в вузы. Меньших вложений требует воспитание дошкольников и школьников. Четвертое место по размеру трат занимают расходы на учебу в ПТУ, в вузах и ссузах на бесплатной основе и на поступление в ссузы. При этом обучение в Москве практически на всех стадиях образовательного процесса гораздо дороже, чем за ее пределами.

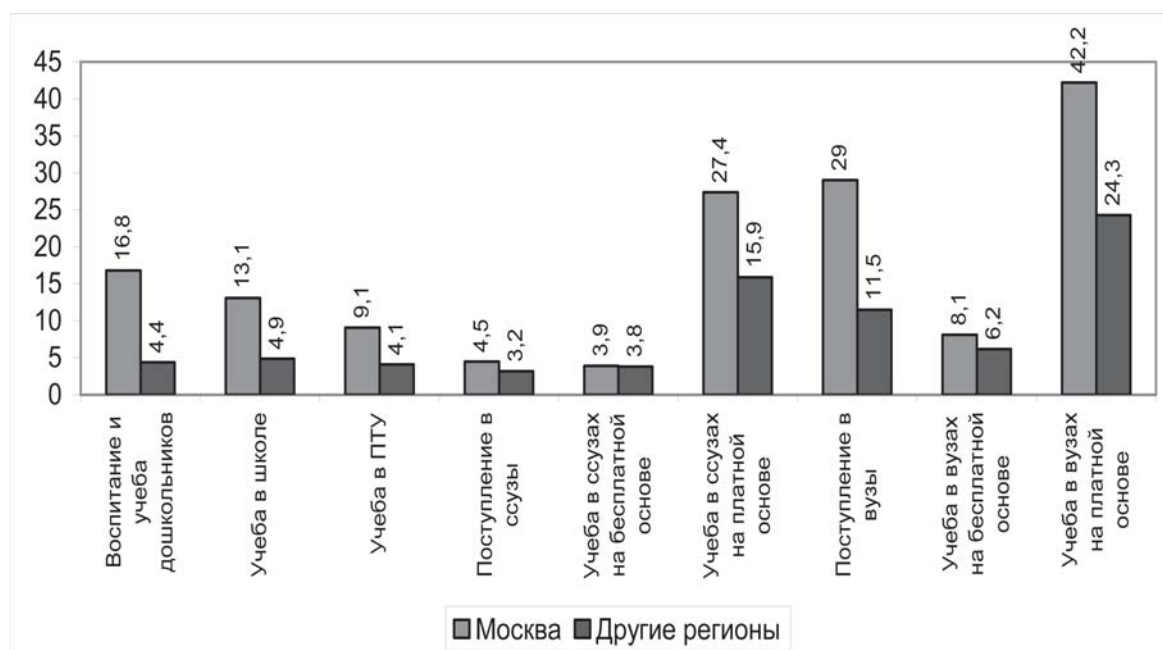


Рис. 1. Размеры годовых затрат семей на образование детей в Москве и других регионах по этапам образовательного процесса (в тыс. руб.)²

Дальнейшее развития экономики во многом зависит от реализации индивидуальности каждого человека, начиная с детского возраста. Автор работы согласен с мнением, что ребенка не следует подгонять под общий уровень, а необходимо ориентироваться на особенности каждой личности, развивая задатки, заложенные в человеке от рождения. Раскрывая в детях резервы творческого потенциала, можно обеспечить значительное улучшение качества национального человеческого капитала и за счет этого ускорить темпы экономического роста и сделать их более устойчивыми.

В условиях рыночных реформ необходимо отметить низкий уровень реализации творческих возможностей детей. Данные табл. 5 свидетельствуют, что численность занимающихся детей и подростков в учреждениях дополнительного образования имеет тенденцию к росту. Тем не менее, больший процент подрастающего поколения нигде не занимается.

¹ Рассчитано автором по данным: [2, с. 12].

² Источник: [2, с. 13].

Таблица 5. Организация дополнительного образования детей в 2001–2004 гг.

	Число учреждений				Численность занимавшихся в них, тыс. человек			
	2001	2002	2003	2004	2001	2002	2003	2004
Учреждения дополнительного образования – всего:	16222	16542	16566	16371	10157	10614	10718,4	10727,8
Все учреждения Минобрнауки России	8720	8895	8919	8879	8041,3	8315,0	8369,4	8368,1
в том числе:								
работавшие по всем видам образовательной деятельности	3598	3695	3668	3649	4511,8	4685,6	4732,0	4745,3
Детско-юношеские спортивные школы Росспорта, профсоюзов и других организаций	1665	1861	1878	1865	822,5	993,0	1042,8	1074,0
Детские музыкальные, художественные, хореографические школы и школы искусств Минкультуры России	5837	5786	5769	5627	1293,4	1306,4	1306,2	1285,7

По причине слабой государственной поддержки учреждений дополнительного образования в настоящее время наблюдается свертывание услуг дошкольного и внешкольного образования. Согласно информации, представленной в табл. 5, за период с 2003 г. по 2004 г. имело место сокращение численности учреждений дополнительного образования детей по всем видам образовательной деятельности. Данная динамика отрицательно сказывается на накоплении созидательных способностей детей и на возрастании их человеческого капитала.

Особенностью переходного периода является высокий уровень несоответствия между установками семей на получение их детьми высшего образования и возможностью им его дать. Так, доля семей, считающих высшее образование необходимым для подрастающего поколения, составляет 86% для жителей Москвы и 82% — за ее пределами, а доля семей, готовых к материальным тратам ради этого, не превышает 68% в столице и 63% в регионах.² Таким образом, около 20% домашних хозяйств хотели бы, но не могут повысить образовательный уровень своих детей в силу низких доходов.

Анализ расходов домашних хозяйств на обучение выявил наличие «теневых» затрат на всех стадиях образовательного процесса. Оценим, какая часть денежных средств семей поступает в систему образования, а какая минует ее.

Таблица 6. Расходы домашних хозяйств на образование детей в 2003/2004 гг.

Стадия образования	Официальная плата	Плата частным лицам	Взятки	Прочие затраты
Дошкольники	57,14	14,29	18,42	10,15
Школа	50,38	19,08	2,29	28,25
ПТУ	70,33	2,20	4,40	23,07
Поступление в ссуз	80,00	8,90	4,44	6,66
Ссуз (бесплатно)	46,15	5,13	10,26	38,46
Ссуз (платно)	85,04	0,00	2,92	12,04
Поступление в вуз	36,90	39,66	20,69	2,75
Вуз (бесплатно)	24,70	7,41	27,16	40,73
Вуз (платно)	87,20	0,95	4,03	7,82

1 Источник: [4, с. 256].

2 Рассчитано автором по данным: [2, с. 52].

3 Рассчитано автором по данным: [2, с. 46].

Таблица 7. Нормы оплаты за обучение в дошкольных и школьных учреждениях в 2003/2004 учебном году (в руб.)¹

Стадия образования	Официальная плата	Плата частным лицам	Взятки	Прочие затраты
Дошкольники	79,55	4,55	6,82	9,08
Школа	32,65	8,16	2,04	57,15
ПТУ	58,54	0,00	0,00	41,46
Поступление в ссуз	50,00	9,38	18,75	21,87
Ссуз (бесплатно)	26,32	2,63	10,53	70,52
Ссуз (платно)	69,18	1,89	0,63	35,30
Поступление в вуз	39,13	23,48	21,74	15,65
Вуз (бесплатно)	14,52	3,23	11,29	70,96
Вуз (платно)	77,37	0,82	2,88	18,93

Данные табл. 6,7 позволяют сделать вывод, что наибольшая доля официальной платы характерна для обучения в платных вузах и платных ссузах. Москвичи на учебу ребенка в платном вузе официально тратят 87,20% денежных средств, на учебу в платном ссузе — 85,04%; жители других регионов — 77,37% и 69,18% соответственно.

Самые большие неофициальные расходы наблюдаются при поступлении ребенка в вуз. Сумма платежей частным лицам и коррупционные траты составляют 60,35% от всех затрат на эти цели в Москве и 45,22% — за ее пределами, то есть превосходят официальные расходы домашних хозяйств.

Наиболее крупными неофициальными тратами на воспитание дошкольников являются взятки за прием в детский сад и школу, оплата услуг частного гувернера, взятки за особое отношение к ребенку в детском саду, оплата за частную подготовку к школе. Основные официальные затраты включают вступительный взнос в детский сад, плату за посещение детского сада, сбор денег на праздники, на охрану, на ремонт детского сада, вступительный взнос в школу. Стоит отметить, что доли неофициальных и официальных расходов на воспитание дошкольника составляют в Москве 32,71% и 57,14%, а за ее пределами — 11,37% и 79,55%. Таким образом, большая часть дополнительных платежей в столице не попадает в систему дошкольного образования.

К распространенным официальным затратам на обучение школьников можно отнести взносы на праздники, на коллективные подарки, на охрану и на финансирование хозяйственных потребностей школы. Среди неофициальных расходов можно выделить оплату частных занятий и взятки за оценки. В Москве неофициальная плата в школе составляет 21,37%, а в регионах она почти в два раза ниже — 10,2%.

Коррупционные траты приводят к снижению качества формируемого человеческого капитала, делают инвестиции населения в обучение непрозрачными и свидетельствуют о неэффективности существующей системы образования. На наш взгляд, основным средством «улавливания» денежных средств домашних хозяйств должно служить расширение образовательных услуг, оказываемых на платной основе.

Социально-экономическое развитие России в настоящее время находится на стадии, когда население практически неспособно приобретать медицинские услуги посредством рыночных отношений из-за низкой материальной обеспеченности. Тем не менее, недостаток государственного финансирования бесплатных медицинских услуг все больше приводит к перераспределению инвестиционной нагрузки на расходы домашних хозяйств. По данным Росстата в 2005 году население было вынуждено доплатить за гарантированную медицинскую помощь 110 млрд. рублей.

Значительный разрыв между государственными гарантиями бесплатного предоставления медицинских услуг гражданам и их финансовым обеспечением приводит к постепенному снижению качества медицинской помощи. Более того, получение необходимого качества медицинского обслуживания сопряжено с приобретением дорогостоящих лекарств и с теневыми доплатами медицинским работникам. Величина подобных затрат вынуждает домашние хозяйства вообще отказываться от медицинского обслуживания. Так, в 2004 г. в среднем 47% населения хотели бы, но не имели воз-

¹ Рассчитано автором по данным: [2, с. 46].

возможности расходовать денежные средства на медицинскую помощь по финансовым причинам.¹

Данные табл. 4 свидетельствуют, что даже при низком уровне денежных доходов домашних хозяйств доля расходов на покупку алкогольных напитков (1,9% в 2005 г.) превышает совокупную долю расходов на медицинские и санаторно-оздоровительные услуги (1,4%), что свидетельствует о низком культурном уровне населения, об отсутствии со стороны государства пропаганды здорового образа жизни.

Результатом сложившейся ситуации выступает резкое ухудшение здоровья населения за годы реформ. Рост заболеваемости наблюдается почти по всем классам болезней. Так, в 1992 году было зарегистрировано 91296 тыс. больных с диагнозом, установленным впервые в жизни, а в 2004 году — уже 106287 тыс. человек.² Выросла численность лиц, впервые признанных инвалидами с 1113 тыс. человек в 1992 г. до 1799 тыс. человек в 2005 г.³

Необходимо отметить ухудшение ряда показателей, характеризующих состояние здоровья детей. Если в 1990 г. родилось здоровыми 85,2% детей, то в 2004 г. — только 59,8%.⁴ Увеличивается заболеваемость детей во всех возрастных группах (табл. 8). В будущем эти показатели будут определять здоровье общества.

Таблица 8. Заболеваемость детей в 1995 и 2004 гг. на 100 000 детей

Возраст	1995	2004
	на 100 000 детей	
0-14 лет	109499,6	166699,8
15-17 лет	71010,1	106016,0

Растущая дифференциация доходов населения ведет к неравномерным возможностям развития человеческого капитала в домохозяйствах с разным уровнем достатка. Так, в 2004 г. в структуре потребительских расходов по 20 — процентным доходным группам населения расходы на оплату медицинских услуг в домашних хозяйствах с наименьшими располагаемыми ресурсами составили 0,3 %, с наибольшими — 1%, расходы на оплату услуг в системе образования — 0,8% и 2,2%, на оплату услуг учреждений культуры — 0,5% и 2,6%.⁵ Это относительные цифры, а в абсолютном значении данные различия будут еще более существенны. Стоит отметить, что на протяжении последних лет почти половина общего объема денежных доходов принадлежала наиболее обеспеченной 20 — процентной группе населения, на долю самой бедной приходилось лишь около 5,5% доходов.⁶

Усугубляет ситуацию тот факт, что в бедных семьях детей почти в 3,5 раза больше, чем в богатых. Недостаточные вложения в подрастающее поколение могут отрицательно сказаться на экономическом развитии страны в перспективе, так как общество лишает себя самого важного достояния — высокоразвитых человеческих ресурсов, полноценного человеческого капитала.

Особый интерес представляют инвестиции в человеческий капитал в домохозяйствах, принадлежащих среднему классу. Данная группа населения отличается большим удельным весом экономически активного населения и меньшим удельным весом иждивенцев, в том числе детей. Доходы этой подгруппы формируются в основном за счет оплаты труда, а соотношение между доходами и расходами характеризуются профицитом.

Одна из важнейших особенностей среднего класса заключается в том, что к нему относится большинство детей из «благополучных» семей, так как эти дети получают хорошее образование и питание. Структура расходов данных домохозяйств позволяет говорить об относительно благоприятных условиях для формирования человеческого капитала: удельный вес расходов на оплату услуг в системе образования составляет в среднем 2,2%, медицинских услуг — 0,8%, услуг учреждений культуры — 1,1%.⁸

¹ Рассчитано автором по данным: [3, с. 390].

² Источник: [5, с. 134].

³ Источник: [5, с. 137].

⁴ Рассчитано автором по данным: [3, с. 132].

⁵ Составлено на основе данных: [3, с. 137-138, 154-155].

⁶ Рассчитано автором по данным: [6, с. 254-255].

⁷ Источник: [6, с. 150].

⁸ Рассчитано автором по данным: [6, с. 254-255].

Анализ уровня и структуры потребления семей с низкими доходами показывает, что более половины располагаемых ресурсов тратится на покупку продуктов питания (54,5%) при низком удельном весе расходов на обучение, на медицинское обслуживание и на повышение культурного уровня (1,6%).¹ В таких семьях употребляется минимум дорогих и наиболее ценных продуктов питания — самый низкий уровень потребления рыбы и фруктов, самый высокий — хлеба и картофеля. По содержанию витаминов, белков и жиров рацион данных семей значительно ниже предельно допустимых норм. При этом по мере возрастания количества детей в семье, энергетическая ценность продуктов питания в среднем на одного члена семьи падает.

Домашние хозяйства с низким уровнем достатка нуждаются в поддержке со стороны государства с целью обеспечения равных условий для развития человека. Однако в период экономической трансформации наблюдалось резкое снижение уровня социальных гарантий.

Так, в течение последних лет единовременное пособие женщинам, вставшим на медицинский учет на ранних сроках беременности, составляло 300 рублей, ежемесячное пособие на период отпуска по уходу за ребенком до достижения им возраста полутора лет — 500 рублей. Ежемесячное пособие на ребенка в возрасте до 16 лет выплачивалось в размере 70 рублей.² При этом за годы реформ постоянно сохранялась задолженность по выплате ежемесячного пособия на ребенка, которая на конец 2004 г. равнялась 2,4 млрд. рублей (в процентах от общей суммы выплаченных пособий — 11,7%) (табл. 9).

Таблица 9. Задолженность по выплатам пособий на ребенка (в млн. рублей)

	1999 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.
Задолженность в млн. рублей	26155	20614	14980	9462	5152	2400
Задолженность в процентах от общей суммы выплаченных пособий на ребенка	177,0	107,5	60,6	40,0	22,9	11,7

Как показывают данные табл. 10, объемы социальных пособий, выплачиваемых в последнее время населению, имеющему детей, не являлись действенным инструментом материального обеспечения инвестиций домохозяйств в индивидуальный человеческий капитал. Так, ежемесячное пособие на ребенка в возрасте до 16 лет составляло лишь около 3% прожиточного минимума.

Таблица 10. Ежемесячные пособия на ребенка (в руб.)

	2000	2001	2002	2003	2004
Ежемесячное пособие женщинам, вставшим на учет в женской консультации в ранние сроки беременности	6,9	6,7	16,6	14,2	12,63
Ежемесячное пособие при рождении ребенка	103,5	100,0	248,9	213,1	189,4
Ежемесячное пособие на период отпуска по уходу за ребенком до достижения им возраста полутора лет	13,8	13,3	27,7	23,7	21,0
Ежемесячное пособие на ребенка в возрасте до 16 лет:					
на детей одиноких матерей	9,7	9,3	7,7	6,6	5,9
на детей военнослужащих, проходящих военную службу по призыву, на детей, родители которых уклоняются от уплаты алиментов:	7,2	7,0	5,8	5,0	4,4

¹ Рассчитано автором по данным: [6, с. 254-255].

² Источник: [6, с. 204].

³ Составлено на основе данных: [6, с. 198-199].

⁴ Рассчитано автором по данным: [6, с. 158, 204].

В связи с вышесказанным нельзя не отметить важность принятия поправок к закону «О государственных пособиях гражданам, имеющим детей», в соответствии с которыми единовременное пособие при рождении ребенка было увеличено с 6 до 8 тысяч рублей. Кроме того, пособие в период отпуска женщины по уходу за ребенком было переименовано в ежемесячное пособие, выплачиваемое в период ухода за ребенком в возрасте до полутора лет. Таким образом, это пособие смогут получать не только работающие, но и неработающие женщины, для которых предусматривается возможность выбора между получением ежемесячного пособия и пособия по безработице. Согласно принятому решению, размер ежемесячного пособия для неработающих женщин составляет полторы тысячи рублей при рождении первого ребенка и три тысячи рублей — при рождении второго и последующих детей. Пособие для работающих женщин устанавливается в размере 40% от их среднего заработка в последний год до рождения ребенка, однако не может превышать 6 тысяч рублей.

По нашему мнению, данный закон нуждается в дальнейшей доработке. Как показало исследование, наиболее уязвимой социально-демографической группой населения с точки зрения качественного формирования человеческого капитала являются дети до 16 лет из малоимущих семей. В связи с этим, необходимо повышение адресности детских пособий (например, посредством введения оценки доходов по косвенным показателям). Автор работы считает, что для поддержания минимального уровня жизни в современных условиях ежемесячное детское пособие в малоимущих семьях должно выплачиваться в размере дефицита располагаемых ресурсов в расчете на ребенка.

Анализ размеров дотаций и льгот, предоставляемых домашним хозяйствам, показал, что они не соответствуют реальным потребностям. Так, по расчетам автора, в 2004 г. дефицит среднедушевых располагаемых ресурсов на питание в крайне бедных семьях составлял в среднем 424,11 руб. в месяц, в то время как средний размер государственной помощи на питание был 252,90 руб.¹ Негативной тенденцией для формирования человеческого капитала в малоимущих семьях является снижение среднего размера полученных дотаций и льгот на содержание детей в дошкольных учреждениях и на обучение детей и взрослых. В 2002 г. соответствующие льготы составляли 599,40 руб. и 401 руб., а в 2004 г. — 332,60 руб. и 265,30 руб., то есть почти в два раза меньше.² Таким образом, установленные социальные выплаты незначительны по своей величине и существенно не влияют на материальное положение семей.

Существует еще и другая проблема. Среди домашних хозяйств, пользовавшихся льготами в 2004 г., доля домашних хозяйств с наименьшими располагаемыми ресурсами составила 7,1%, а с наибольшими — 12,6%. При этом льготами на питание воспользовались 5,6% наиболее бедных домашних хозяйств и 13,9% — наиболее обеспеченных, льготами на медицинское обслуживание — 7,8% и 12%, на обучение — 2,1% и 8,4% соответственно.³ Следовательно, в России наблюдается неоптимальное распределение государственных средств, направляемых на поддержку населения, наибольшая часть льгот тратится на развитие человеческого капитала в наиболее обеспеченных слоях общества и наименьшая — в бедных. Все это требует корректировки существующей системы государственных социальных гарантий. Основной акцент, по нашему мнению, должен быть сделан на адресную помощь государства домашним хозяйствам с низким доходом, так как именно здесь, наблюдается наибольший удельный вес иждивенцев, в том числе детей, и наименьшие возможности формирования человеческого капитала.

Проведенное исследование инвестиций домашних хозяйств в развитие человеческого капитала позволило получить следующие выводы.

1. В посткризисный период вложения населения в компоненты человеческого капитала находятся на крайне низком уровне, несмотря на существующую в последнее время тенденцию к росту. Основными факторами, сдерживающими процесс инвестирования домашних хозяйств в человеческий капитал, являются низкие денежные доходы и располагаемые ресурсы населения. При этом наибольшие материальные трудности испытывают семьи с детьми.

2. Анализ расходов домашних хозяйств на обучение выявил наличие на всех стадиях образовательного процесса «теневых» затрат. Данные расходы делают инвестиций населения в обучение непрозрачными и свидетельствует о неэффективности существующей системы образования. Кроме

¹ Рассчитано автором по данным: [6, с. 158-159, 168-169].

² Источник: [6, с. 169].

³ Источник: [6, с. 207].

того, коррупционные траты ведут к снижению качества формируемого человеческого капитала. Особенностью посткризисного периода является высокий уровень несоответствия между установками семей на получение их детьми высшего образования и возможностью им его дать.

3. Материальная необеспеченность российских домашних хозяйств, низкий уровень медицинского обслуживания привели к резкому ухудшению здоровья населения. В стране наблюдается рост заболеваемости почти по всем классам болезней, увеличивается смертность населения. Ухудшаются показатели, характеризующие состояние здоровья детей, и, следовательно, человеческого капитала в будущем.

4. Растущая дифференциация доходов населения ведет к неравномерным возможностям развития человеческого капитала в домохозяйствах с разным уровнем достатка, о чем свидетельствует значительный разрыв потребительских расходов на оплату услуг в сфере образования, здравоохранения и культуры в крайних 20 — процентных доходных группах.

5. Население с низким уровнем достатка нуждается в поддержке со стороны государства с целью обеспечения равных условий для развития человека. Анализ объемов дотаций и льгот, предоставляемых домашним хозяйствам, показал, что они не соответствуют реальным потребностям. Кроме того, в России наблюдается неоптимальное распределение государственных средств, направляемых на поддержку населения, наибольшая часть льгот тратится на развитие человеческого капитала в наиболее обеспеченных слоях общества и наименьшая — в бедных. Данная ситуация требует корректировки существующей системы государственных социальных гарантий. Основной акцент, по нашему мнению, должен быть сделан на адресную помощь государства малоимущим домашним хозяйствам, так как именно здесь, наблюдается наибольший удельный вес иждивенцев, в том числе детей, и наименьшие возможности формирования человеческого капитала.

ЛИТЕРАТУРА

1. Доходы, расходы и потребление домашних хозяйств в I-IV кварталах 2005 года (по итогам выборочного исследования бюджетов домашних хозяйств) / ФСГС России. М., август 2006.
2. Затраты домохозяйств на воспитание и образование детей в 2003/2004 учебном году. Информационный бюллетень. М.: ГУ — ВШЭ, 2005.
3. Здравоохранение в России. 2005: Стат. сб. / Росстат. М., 2006.
4. Российский статистический ежегодник 2005: Стат. сб. / Росстат. М., 2006.
5. Россия в цифрах. 2006: Крат. стат. сб. / Росстат. М., 2006 г.
6. Социальное положение и уровень жизни населения России. 2005: Стат. сб. / Росстат. М., 2005.

ВАСЬКИНА М.Г.

СОСТОЯНИЕ РЕГИОНАЛЬНЫХ РЫНКОВ ТРУДА РОССИИ И ПРОБЛЕМЫ ИХ РЕГУЛИРОВАНИЯ

Состояние региональных рынков труда тесно связано с макроэкономическими тенденциями, но эта связь проявляется в регионах по-разному. Региональный рынок труда сегодня можно охарактеризовать так:

- отсутствие перспективного прогноза потребности предприятий области в кадрах;
- дефицит высококвалифицированного персонала практически на всех уровнях: от квалифицированных рабочих до высшего управленческого персонала;
- несоответствие образовательных услуг (профессионального обучения) потребностям рынка труда;
- проблемы с трудоустройством молодых специалистов.

Изменение ситуации в России, замена плановой системы управления рыночной, глубокое вхождение страны в систему международного разделения труда обусловили в 90-е годы ряд новых явлений и тенденций в сфере занятости. В 1990-е годы региональная динамика экономической активности и занятости определялась макроэкономическими факторами и поэтому была общей для всех

субъектов РФ: вслед за длительным и значительным сокращением в 1992–1998 гг. начался постдефолтный рост занятости, связанный с экономическим подъемом. Но уже с 2001 г. этот рост перестал быть общим и сменился новым спадом в 63 регионах. Несмотря на продолжение роста экономики, этап «восстановительного» роста экономической активности и занятости после финансового кризиса 1998 г. в основном завершился. В 2001 г. только две группы регионов смогли сохранить позитивную динамику экономической активности и занятости. Первая представлена экономическими лидерами, среди которых федеральные города, нефтегазодобывающие автономные округа и часть ресурсно-экспортных регионов, а также Ленинградская область с быстро растущей экономикой. Вторая включает большинство наименее развитых республик, где рост активности и занятости продолжался благодаря увеличению федеральной помощи и росту числа рабочих мест в бюджетной сфере.

В последующие годы экономическая активность и занятость в регионах увеличивались незначительно и с затухающим эффектом. В 2002г. уровень экономической активности вырос с 64,2 до 65,2%, улучшились показатели почти 2/3 регионов страны. При этом географическая картина стала еще более мозаичной: в подавляющем большинстве слаборазвитых республик и аграрных регионов юга рост экономической активности продолжался, в остальных регионах тенденции были разными. Особенностью 2003г. стало замедление роста экономической активности (с 65,2 до 65,5%) и сдвиг в сторону населения старше трудоспособного возраста, а в трудоспособных возрастах региональная ситуация почти не изменилась.

Несмотря на разнонаправленную динамику, региональные различия в экономической активности во многом остались прежними. Они сохранились с советских времен, так как обусловлены генетическими факторами: возрастной структурой, уровнем урбанизации и социокультурными особенностями населения. Несмотря на то, что более половины субъектов РФ имеют показатели, близкие к средним по стране сохранились две «полярные» группы: с высокой экономической активностью и с пониженной экономической активностью [2].

Различия в уровне занятости сильнее зависят от состояния экономики того или иного субъекта РФ, поэтому региональные диспропорции выражены более резко, особенно в слаборазвитых республиках. Самое кардинальное структурное изменение — в занятости по формам собственности: за переходный период российский рынок труда стал совершенно иным. Половина занятых работают на частных предприятиях и организациях, доля занятых на предприятиях и организациях государственной и муниципальной собственности заметно ниже (36%), смешанной собственности — только 9%. Несмотря на значительные региональные различия, частный сектор доминирует почти во всех субъектах РФ. Государство остается основным работодателем лишь в некоторых регионах, в них на частный сектор приходится лишь 20-30% рабочих мест. Трансформация отраслевой структуры занятости на региональном уровне во многом повторяла общие для страны тенденции. В переходный период во всех регионах произошло существенное сокращение занятости в промышленности, особенно в первой половине 1990-х годов (на треть с 1990 по 1996гг.), и этот процесс еще не завершен. В последующие годы динамика занятости в промышленности подтверждала сдвиг индустриальной оси России из Центра на восток.

В отличие от промышленности, занятость в сельском хозяйстве в целом по стране росла до середины 1990-х годов (с 13% до 15% занятых в экономике), несмотря на почти двукратный спад сельскохозяйственного производства. Вынужденная политика сохранения занятости была обусловлена низкой мобильностью сельского населения и отсутствием альтернативных мест работы в сельской местности. Сыграл свою роль и приток более чем 2 млн. мигрантов из стран СНГ в сельскую местность России, в основном в южные регионы. Для поддержания социальной стабильности руководители сельхозпредприятий сохраняли рабочие места, выплачивая работникам минимальную заработную плату. В результате в 1990-е годы аграрная перенаселенность российского села стала повсеместной, хотя в советское время избыточная аграрная занятость была характерна только для республик с высокой рождаемостью и значительным приростом трудовых ресурсов.

На региональном уровне новая тенденция сокращения занятости в аграрном секторе проявилась в разное время и с разной силой. В Южном и Центральном федеральных округах численность занятых росла до конца 1990-х годов (за 1995-2000гг. на 7-8%), причем в Центре основной прирост пришелся на более южные черноземные области. Сокращение аграрной занятости в этих округах

началось только с 2000-х годов и шло быстрее в Центре. В маргинальных для сельского хозяйства территориях сокращение началось значительно раньше и было максимальным: в 2002г. В результате усилилась концентрация сельскохозяйственного производства и занятых в нем в наиболее благоприятной природно-климатической зоне, что способствовало росту эффективности аграрного сектора. Но при этом сохраняется проблема избыточной занятости и низкой производительности труда в основных сельскохозяйственных регионах юга страны [9].

Изменения структуры занятости в секторе услуг произошли уже в первой половине 1990-х годов, и они были наиболее радикальными. В период кризиса роль услуг в структуре занятости возросла во всех экономических районах, наиболее существенно увеличилась доля занятых в торговле, аккумуляровавшей высвобождаемых работников из промышленности. Максимальным ростом торговой занятости в этот период выделялись крупнейшие столичные агломерации и пограничные регионы с растущим «челночным» бизнесом.

Во всех федеральных округах в первые годы экономического роста стабилизировалась занятость в здравоохранении и социальном обеспечении, а в сфере образования началось снижение численности занятых. Бюджетные отрасли выполнили функцию аккумуляции высвобождаемых работников из других отраслей хозяйства в кризисный период, а в период экономического роста оказались не столь привлекательными, особенно образование. Однако с 2002г. вновь начался рост занятости в отраслях бюджетной сферы из-за повышения зарплаток, а также новой волны сокращения занятости в промышленности. В результате во всех федеральных округах увеличилась численность занятых в культуре (на 5–10% за 1998–2002 гг.), а на Урале и востоке страны выросла численность занятых в здравоохранении и социальном обеспечении (на 5–8%).

Обвальное сокращение занятости в науке распространилось на всю страну уже в середине 1990-х годов, за 1995–1999 гг. численность занятых сократилась на треть. В период экономического роста в большинстве округов занятость в науке стабилизировалась. Численность занятых в жилищно-коммунальном хозяйстве и бытовом обслуживании выросла только в столице (на 2%) благодаря более высокой оплате труда, во всех остальных округах и Санкт-Петербурге занятость в ЖКХ сокращалась.

Еще одна особенность переходного периода — высокая занятость пенсионеров. Уровень занятости пенсионеров по регионам различается более чем в семь раз. Можно выделить две зоны повышенной занятости — северную и крупногородскую. Для пожилого населения аграрных южных регионов и слаборазвитых республик характерна традиционная стратегия адаптации «на земле» с помощью расширения личного подсобного хозяйства, а не поиска оплачиваемой работы. По данным Пенсионного фонда, только за 2002–2004 гг. доля работающих среди женщин-пенсионеров выросла с 15,5% до 17,5%, среди мужчин — с 19,2 до 20,5%. В большинстве случаев это вынужденный рост занятости. Пенсионерам приходится работать, чтобы компенсировать снижение доходов относительно других групп населения (средний размер пенсий все больше отстает от средней заработной платы) и найти средства на оплату непрерывно дорожающих услуг ЖКХ. Рост занятости пенсионеров повышает их экономическую независимость от государства, но ценой превращения в изгоев на рынке труда — пенсионеры чаще всего заняты на самых непрестижных рабочих местах в бюджетной сфере с минимальной оплатой [9].

Проанализируем ситуацию, которая сложилась на рынке труда Ростовской области с 2004 по начало 2006г. Безусловно, данный региональный рынок обладает рядом таких социально-экономических преимуществ, как наличие крупнейшего города с растущими сервисными и управленческими функциями, высокой предпринимательской активностью, развитой высшей школой и более модернизированной социальной средой; более высокие доходы населения по сравнению с другими регионами Юга и пониженная бедность; активное реформирование системы ЖКХ, социальной защиты и переход к адресной помощи. Однако, несмотря на это, по-прежнему сохранились зоны социально-экономической депрессии в шахтерских городах и районах; повышенный уровень безработицы в индустриальных городах; значительная доля теневых доходов; худшие показатели здоровья и низкая обеспеченность медицинской помощью; сильная депопуляция и старение населения; проблемы низкого качества городской среды и благоустройства жилья.

По сравнению с другими регионами Северного Кавказа Ростовская область наиболее урбанизирована, в городах и поселках живет 67% населения, хотя эта доля ниже среднероссийской (73%) [6].

Численность сельских жителей возросла на 15% благодаря массовому миграционному притоку из республик Кавказа и стран СНГ. Будучи самой урбанизированной среди «русских» регионов Северного Кавказа, Ростовская область первой завершила демографический переход, депопуляционные процессы начались в ней с 1991г. Естественная убыль населения (-7,1% к 2004 г.) остается самой высокой среди регионов Южного округа и превышает среднероссийский показатель (-6,2‰). В большинстве городов области убыль проявляется сильнее, чем в сельских районах, особенно пригородных. Миграционный прирост компенсировал естественную убыль только до 1996г., а с 2004г. миграции покрывали ее лишь на 3%. Если сравнивать душевые показатели валового регионального продукта (ВРП), то Ростовская область остается «среднячком», занимая место в пятом-шестом десятке регионов страны (с поправкой на стоимость жизни в регионе). Но следует отметить, что точность расчетов ВРП южных регионов вызывает немало сомнений из-за высокой доли теневой экономики, особенно в пищевой промышленности и секторе услуг.

Уровень экономической активности населения Ростовской области и в советское время, и в переходный период был ниже среднего по стране. В 2002г. 62% населения относилось к экономически активному, в среднем по России — 65%. Пониженной активностью отличаются все регионы Северного Кавказа, так как в них выше доля сельского населения и занятость в личном подсобном хозяйстве. Современная структура занятости отличается двумя особенностями. Первая — повышенная занятость в сельском хозяйстве, что типично для регионов Юга. После структурных трансформаций переходного периода численность занятых в сельском хозяйстве и промышленности области почти сравнялись, хотя в 1990г. промышленная занятость была вдвое выше. Вторая особенность — более высокая по сравнению со среднероссийской доля занятых в торговле и общественном питании, что скорее отражает особенности занятости в крупных городах, которых в Ростовской области семь, включая областной центр с населением свыше миллиона человек. Теперь три вида занятости — промышленная, аграрная и торговая — стали почти равными, и это отражает возросшую многопрофильность рынка труда Ростовской области. На рынке труда сохранялась несбалансированность спроса и предложения рабочей силы по профессионально-квалификационному и территориальному признакам [3].

За 2005 год в Центр занятости населения города Ростова-на-Дону обратилось 44396 человек, 36917 нашли работу. В Ростовском Центре занятости населения было официально зарегистрировано 6018 безработных. Уровень регистрируемой безработицы в городе — 1,1% от экономически активного населения города (572,3 тысяч проживающих) [1]. В 2005 году наблюдалась разбалансированность на рынке труда города. Его основная характерная особенность — диспропорция спроса и предложения в профессионально-квалификационном разрезе. В 2005 году по сравнению с аналогичным периодом 2004 г. доля населения с доходами ниже прожиточного минимума сократилась с 22,1% до 19,2 %.

В Южном федеральном округе область находится на первом месте по величине среднедушевых доходов и на 5-м месте — по средней заработной плате. Сумма задолженности по выплате заработной платы в области за 2005 год сократилась в 3,1. Долгов по оплате труда из областного и местных бюджетов нет. В полном объеме погашены долги по оплате труда в 6-ти городах и в 35 сельских районах, что составляет 74,5% всех территорий области [7].

В январе-феврале 2006 года отмечается сохранение позитивных тенденций роста в большинстве ведущих отраслей экономики и социальной сферы области. Увеличены объемы промышленного производства, валовой продукции сельского хозяйства, грузооборота, розничной торговли и общественного питания, платных услуг населению, ввода жилых домов.

Промышленное производство области за два месяца 2006 года выросло на 12,2% к январю-февралю 2005 года при 2,7% — в среднем по РФ [5]. С начала 2006 года во всех категориях хозяйств произведено продукции сельского хозяйства на 2,6% больше, чем в 2005 году. По объемам валовой продукции сельского хозяйства область занимает 2 место среди регионов Южного федерального округа [4].

На потребительском рынке области в феврале 2006 года отмечалось замедление темпов роста цен и тарифов по сравнению с январем. Рост потребительских цен был вызван главным образом удорожанием продовольственных товаров (3,98% к уровню января 2006 г.), в том числе сезонным удорожанием плодоовощной продукции (13,38%). Без учета влияния повышения цен на овощи, картофель и фрукты, основные продовольственные товары стали дороже на 2,66%. Кроме того, «соля-

ной бум» спровоцировал повышение цен на соль (на 70,18%) и сахар (на 39,58%). За февраль 2006 года стоимость минимального набора продуктов питания, входящих в потребительскую корзину мужчины трудоспособного возраста, возросла на 6,58%. В январе 2006г. продолжались позитивные изменения заработной платы. Соотношение максимального и минимального значения среднемесячной заработной платы по полному кругу предприятий в январе 2006г. составило 5,3 раза. Минимальная заработная плата отмечается у работников организаций сельского хозяйства, охоты и лесного хозяйства, максимальная — у работников, занятых финансовой деятельностью [7].

Регистрируемый рынок труда области сохраняет тенденции роста. Большая часть населения области занята: в промышленности — 17,8%; в сельском хозяйстве — 17,1; на транспорте и связи — 6,5%; в социальной сфере — 16,7%; в торговле, общественном питании, материально-техническом снабжении — 21,0% [8]. В последние годы на областном рынке труда происходят качественные изменения, характеризующиеся увеличением спроса на квалифицированную рабочую силу и ростом интенсивности перемещений работников между отраслями экономики. Структурное несоответствие спроса и предложения рабочей силы определяет наличие на рынке труда значительной доли безработных граждан.

Следует отметить, что рынок труда как часть рынка, также как и институт рынка в целом, взаимодействуя с другими социальными институтами, обеспечивают и, в некоторой степени, определяют воспроизводство общества и, следовательно, воспроизводство социальности определенного типа. Поэтому складывающийся региональный рынок труда необходимо анализировать, исходя как из существующего, так и из предполагаемого типа социальности будущего общества.

Современное развитое общество характеризуют как постиндустриальное или информационное общество, подчеркивая тем самым детерминирующую роль в нем коммуникативных процессов, высокотехнологичных отраслей промышленности, использующих современные информационные технологии, развитой сферы услуг. При этом высокотехнологичные отрасли требуют высококвалифицированной рабочей силы, а сфера услуг — менее квалифицированной. В этом проявляется специфика и противоречивый характер рынка труда постиндустриального общества.

Россия в настоящее время проходит период накопления капитала. На данном этапе объективно требуется низко квалифицированная рабочая сила, что подтверждают эмпирические данные как по российскому, так и по региональным рынкам труда. Потребность в высококвалифицированной рабочей силе объективно возникает только на следующем после накопления капитала этапе. Поэтому воздействия органов управления на региональный рынок труда должны учитывать отмеченное выше противоречие.

Таким образом, регулирование органами регионального управления рынка квалифицированной рабочей силы строится с учетом того, что:

во-первых, сегодня субъект РФ и Россия в целом, проходят этап накопления капитала с характерной для него структурой рынка труда — значительное преобладание в востребованности низкоквалифицированного дешевого труда над высококвалифицированным;

во-вторых, то, какая модель общества (информационного) будет выбрана в качестве ориентира развития, задаст присущую данной модели структуру рынка труда.

Особо важно, что такие ориентиры должны быть закреплены в государственных нормативных документах федерального и регионального уровня в качестве определенных целевых программ. На основе принятых целевых программ развития региона могут быть выбраны стратегии регулирования регионального рынка труда.

Следует отметить, что системное управление на региональном уровне процессами, происходящими в сфере занятости и на рынке труда, предполагает согласование федеральных и региональных приоритетов. При этом:

-федеральные приоритеты должны исходить из необходимости перехода к постиндустриальной экономике, главную роль в которой должны играть высокотехнологичные отрасли промышленности, сферы коммуникаций и услуг;

-региональные приоритеты должны учитывать уровень экономического развития региона, отраслевую структуру его экономики, демографические особенности и, в целом, социокультурную динамику региона.

В этой связи при определении стратегии регулирования регионального рынка труда, целесообразно выделить региональные системообразующие центры подготовки квалифицированной рабочей силы и ее потенциальных потребителей. Определив их состав и структуру, выявив динамику и сделав определенные прогнозы их состояния на ближайшую перспективу, в дальнейшем возможно будет оказывать воздействие на поведение агентов на рынке труда, сглаживая дисбаланс между качеством и количеством подготавливаемой квалифицированной рабочей силы и ее востребованностью в различных сферах жизнедеятельности регионального сообщества. Требуется дальнейшее совершенствование государственной финансово-кредитной и налоговой политики, обеспечивающей экономическую привлекательность отечественных и иностранных инвестиций в регионы, где накоплены значительные резервы незанятой рабочей силы, особенно профессионально хорошо подготовленной.

В системе мер по регулированию региональных рынков труда также большая роль отводится и активизации работы местных служб занятости, их связи с федеральной службой занятости России.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Анализ рынка труда Ростова-на-Дону в 2005 году // www.donland.ru.
2. Зубаревич Н.В. Россия регионов: в каком социальном пространстве мы живем? М.: Поматур, 2005.
3. Использование трудовой мобильности // www.donland.ru.
4. Итоги в сельском хозяйстве за январь-февраль 2006 года // www.donland.ru.
5. Итоги промышленности за январь-февраль 2006 года // www.donland.ru.
6. Ростовская область. Социальный атлас российских регионов. Интернет-проект // www.socpol.ru.
7. Рынок труда и зарплата в январе-феврале 2006 года // www.donland.ru.
8. Социально-экономическая ситуация по итогам 2005 года. www.rosdepzan.ru.
9. Социальный атлас российских регионов. Интернет-проект // www.socpol.ru.

ВИТЧЕНКО А.Б.

ФОНДОВЫЙ РЫНОК КАК МЕХАНИЗМ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В РОССИЙСКУЮ ЭКОНОМИКУ И СТРАТЕГИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЕГО КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Переход к рыночным отношениям в России обусловил необходимость формирования фондового рынка, который за пятнадцать лет превратился в устойчиво функционирующий институт со сложившимся кругом участников и развитой инфраструктурой. Однако до последнего времени его роль как эффективного механизма привлечения денежных ресурсов на цели инвестиций и стимулирования роста производства оставалось незначительной. Одной из важнейших проблем в России является нехватка инвестиций при наличии устаревших мощностей. Поэтому необходимы колоссальные финансовые средства, которые предприятия не в состоянии сформировать за счет внутренних источников финансирования. В этой связи роль и значение фондового рынка в развитии экономики трудно переоценить. Неумелые действия в отношении рынка ценных бумаг могут привести к катастрофе, как это было в 1997 году, когда был объявлен дефолт. Поэтому является актуальным формирование долгосрочной стратегии развития фондового рынка как механизма привлечения инвестиций в российскую экономику. Методологией исследования фондового рынка, наиболее адекватной трансформационной экономике России, является системный подход и сочетание методов классической экономической теории, неоклассического подхода, институционализма, поведенческого подхода, фундаментального и технического анализа.

За период 1991–2000 гг. снижение инвестиций составило почти 70%. Столь стремительное снижение инвестиционной активности привело к быстрому износу большей части оборудования предприятий. Для изменения сложившейся ситуации нашей стране требуется не менее 15–25 млрд. долл. ежегодных инвестиций в основной капитал.



Рисунок 1. Индекс годовых показателей в 1990 г. [4, с. 15].

Проблема нехватки инвестиций выдвигает на первый план задачу оценки и анализа состояния потенциальных источников финансирования, а также условий и перспектив мобилизации финансовых ресурсов в размерах, достаточных для обновления производственной базы в масштабах всей экономики. Благоприятная конъюнктура рынков энергоносителей, которые являются основной статьей экспорта Российской Федерации, привела к тому, что в настоящее время в России имеются значительные финансовые ресурсы, однако нет средств их трансформации в инвестиции. Банки по-прежнему не способны осуществлять долгосрочное финансирование реального сектора в силу недостаточности собственных капиталов и коротких пассивов.

Как видно из таблицы 1, за три года роста капитализации банков незначителен — с 5,1% ВВП до 5,6% ВВП. В инвестициях предприятий кредиты банков составляют около 7,3%. Ограничения банковской системы по долгосрочным ресурсам обуславливают дефицит инвестиционных кредитов предприятиям. Основным источником накопления финансовых ресурсов на сегодняшний день являются как собственные средства предприятия, которые составляют 78,4% от объема инвестиций.

Таблица 1. Индекс годовых показателей в 1990 г. [3, с. 15]

Показатели	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Кредиты нефинансовым организациям	9,2%	10,4%	13,2%	14,7%	17,2%	18,8%	26-28%
Капитал, % ВВП	3,5%	3,9%	5,1%	5,4%	6,2%	5,6%	7-8%

Фондовый рынок, доля которого в объеме заемных средств во всем мире возрастает, способен обеспечить привлечение финансовых ресурсов в реальный сектор на долгосрочной основе. В современной экономике фондовый рынок способствует росту эффективности общественного производства за счет повышения эффективности распределения капитала в рамках национальной экономики, удлинению горизонта инвестиционных проектов и влияния на развитие высокотехнологичных отраслей. Преимущества фондового рынка в привлечении инвестиций в сравнении с кредитной системой в обеспечении высокой ликвидности, диверсификации рисков, снижении стоимости заимствований, возможности привлечения массового инвестора.

В России по итогам 2005 г. привлеченные путем эмиссии ценных бумаг средства составляют менее 9% совокупного объема инвестиций, что примерно в 5–7 раз ниже, чем в ведущих странах Европы и Северной Америки. [5, с. 35]. В силу сложившейся структуры собственности, основным инвестиционным инструментом являются корпоративные облигации. По итогам 2005 г. совокупный

объем средств, привлеченных посредством публичного размещения государственных, корпоративных и региональных ценных бумаг, составил около 15 млрд. долл., что примерно в 2 раза выше, чем в 2004 г., и почти в 20 раз больше, чем в 2000 г.

Перспективным инструментом привлечения инвестиций является первичное размещение акций (IPO). В англосаксонских странах (США, Великобритания и др.) посредством эмиссии акций финансируется до 15–20% всех инвестиций в основной капитал. Массовые IPO будут способствовать росту экономики и, увеличению числа торгуемых инструментов, повышению ликвидности и капитализации фондового рынка.

Однако по-прежнему большую часть финансовых ресурсов российские предприятия занимают на рынке еврооблигаций. Это объясняется тем, что, во-первых, денег на Западе гораздо больше. Во-вторых, даже не очень длительный по европейским меркам облигационный заем в нашем представлении — долгосрочный. В 2004–2005 гг. состоялись успешные размещения 15–30-летних займов, которые на внутреннем российском рынке отсутствуют. В-третьих, деньги еврозайма — едва ли не самые дешевые. Но такой способ привлечений инвестиций остается возможным только для избранного круга крупнейших компаний. Из осуществленных в 2005 г. в России 13 первичных размещений акций на Лондонской бирже размещено 94% всего объема акций (4,3 млрд. долл.). [1, с. 24]. Кроме того, значительная часть российских акций обращается за рубежом в виде американских депозитарных расписок (АДР). Это привело к тому, что события на рынке депозитарных расписок во многом стали определять динамику внутреннего рынка российских акций, т.е. Россия практически потеряла суверенитет национального фондового рынка. На внутреннем рынке новые эмиссии, организованные с целью привлечения новых инвестиций, единичны. Объемы мобилизованных средств ничтожно малы по сравнению с объемами спекулятивных операций. Таким образом, главным риском фондового рынка на сегодняшний день является риск его утраты и перемещение на Запад. В России сложилась типичная модель «emerging market»: большую часть финансовых ресурсов российские предприятия занимают на рынке еврооблигаций, там же проходит большинство российских IPO. Встает задача повышения конкурентоспособности российского финансового рынка.

Основные параметры фондового рынка в стране и его способность привлекать инвестиции определяет ряд фундаментальных факторов, таких как: политическая и социальная стабильность и состояние инвестиционного климата в стране; структура собственности; монетизация хозяйственного оборота и насыщенность хозяйства денежными ресурсами; степень зависимости рынка от внешнеэкономических факторов и зарубежных рынков; отраслевые различия экономик; роль энергоносителей в хозяйственной структуре экономики и динамика цен на них; степень принимаемого населением риска; состояние инфраструктуры и диспропорции в организации и нарушения принципов устройства фондового рынка. Комплексный анализ проявления данных факторов в условиях национального фондового рынка позволяет оценить возможность привлечения инвестиций и определить основные направления развития данного института в условиях российской экономики.

Для того чтобы фондовый рынок эффективно выполнял возложенные на него функции, необходимо наличие оптимальной инфраструктуры рынка ценных бумаг. Эффективность привлечения инвестиций повышается на ликвидных рынках капитала, если рыночная цена ценных бумаг эмитента устанавливается в условиях справедливого ценообразования, защищены права кредиторов и инвесторов, имеется институт развитых финансовых посредников и широкий набор инструментов для инвестирования.

Российский фондовый рынок относится к формирующимся рынкам (emerging markets), что предопределяет его характер и способность привлекать инвестиции. Особенность его формирования «сверху» — имплантация рыночного института в экономику со структурой нерыночного характера. Структура собственности основана на доминировании крупных корпоративных собственников. Модель приватизации порождает непрозрачность эмитентов, тормозит их выход на рынок и провоцирует массовые нарушения прав акционеров. Российский фондовый рынок является преимущественно долговым, имеет двойной олигополистический характер со стороны участников и инструментов, внешние факторы определяют около 80% динамики российского рынка акций.

На фоне положительных сдвигов в развитии финансового рынка постепенно накопились проблемы, которые могут оказаться тормозом для дальнейшего наращивания инвестиций отечественного финансового сектора в экономику и несут в себе угрозу утраты Россией национального рынка капиталов. Основными причинами, препятствующими росту инвестиций, являются: высокие риски

и отсутствие доверия со стороны инвесторов; низкий уровень корпоративного управления и нарушение прав акционеров; манипулирование и использование инсайдерской информации; высокая волатильность; недооцененность акций «второго эшелона»; малая доля свободно торгуемых акций; недостаточная операционная способность и низкая капитализация операторов рынка ценных бумаг; низкая ликвидность бумаг и недостаток финансовых инструментов для инвестирования; сверхконцентрация торгов, эмитентов и финансовых ресурсов на столичном рынке; отрицательное влияние стерилизации ликвидности и низкой монетизации сопровождающееся вывозом капитала; недостатки существующей инфраструктуры российского фондового рынка.

Динамика российского рынка ценных бумаг сильно коррелирована с динамикой иностранных рынков — лидеров (прежде всего США) и формирующихся рынков. Коэффициенты корреляции абсолютных значений индексов российского рынка акций и развитых рынков в 1995-2006 гг. составили 0,66, формирующихся рынков — 0,87. [2, с. 55]. В силу высокой доли нефтяного сектора в структуре экономики и экспорта России, отечественный рынок акций демонстрирует высокую степень зависимости от мировых цен на нефть.

Для того, чтобы обеспечить финансирование экономического роста и инноваций и повышение конкурентоспособности российского фондового рынка, нужно предоставить доступ к рынку капиталов большинству российских компаний путем увеличения количества первичных размещений ценных бумаг. Переориентация на обслуживание инвестиционных нужд реальной экономики требует смещения приоритетов развития с вторичного рынка на размещение первичных эмиссий и корпоративных облигационных займов. Этому будет способствовать использование системы налогового стимулирования инвесторов, расширение ассортимента инструментов фондового рынка и услуг, развитие институтов коллективных инвестиций, рост доли денежных ресурсов, направляемых через рынок ценных бумаг в регионы. Важнейшим аспектом является увеличение денежной массы в экономике и повышение уровня корпоративного управления. Целесообразно рассмотреть возможность создания единого фондового рынка стран СНГ, который позволит переместить ликвидность из стран СНГ на российский рынок, создания масштабного рынка ипотечных ценных бумаг, осуществление системы мер по информационной поддержке инвестиций в реальный сектор через рынок ценных бумаг. Привлечение пенсионных накоплений может позволить осваивать капиталоемкие проекты с длительной окупаемостью и стабилизирует рынок.

Фондовый рынок, как сложная динамическая система, является весьма неустойчивым. Рынки ценных бумаг могут быть источниками масштабной финансовой нестабильности и макроэкономических рисков. Степень вмешательства государства на формирующихся рынках должна быть значительно выше, чем на развитых рынках ценных бумаг. Необходимо повышение роли государства — но не в создании излишней регулятивной инфраструктуры, а в стимулировании его развития и направленности на инвестиции в реальный сектор.

Принципиальным в совершенствовании рынка в целом является снижение рисков торговой, депозитарной и расчетно-клиринговой инфраструктуры. Это обеспечит консолидация депозитарных и клиринговых организаций и создание центрального расчетного депозитария. Ради более успешной конкуренции за ликвидность с зарубежными торговыми системами нужно объединение бирж в единую конкурентоспособную площадку и создание единой национальной биржи, которая по своим объемам и ресурсам вошла бы в число крупных бирж формирующихся рынков, позволила сконцентрировать торговую активность и была бы способна конкурировать со смежными рынками за инвестиции. В рамках этой биржи следует создать сегмент организованного рынка для акций быстро растущих и венчурных компаний. Для эффективного регулирования фондового рынка необходимо создание мегарегулятора, по образцу европейских рынков. За счет его коллегиальной системы управления и, как результат, сокращения длительных процедур согласования нормативных документов с ведомствами можно ускорить принятие необходимых рынку решений и повысить эффективность госрегулирования.

Чтобы была построена эффективная подсистема, которой является фондовый рынок, необходимо формирование основ эффективной системы в целом: экономическая политика, нацеленная на достижение экономического роста. Она должна включать в себя меры по борьбе с коррупцией, антимонопольную политику, эффективную реформу естественных монополий, стимулирование наукоемких отраслей, снижение инфляции.

Данная программа мер позволит расширить рамки отечественной финансовой системы, увели-

чив объем инвестиционных ресурсов, способствуя повышению роли рынка в инвестициях в реальный сектор, снижению его рисков. Таким образом, ожидаемым результатом будет становление модели рынка ценных бумаг, которая обеспечит эффективную трансформацию сбережений в инвестиции.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Игнатишин Ю. Российский рейтинг IPO. Исследование процессов первичного размещения акций в 2005 г. // Рынок ценных бумаг. 2006. № 10.
2. Кузнецов О., Гейнц Д. Фондовый рынок: инвестиции в экономический рост // Рынок ценных бумаг. 2006. № 8.
3. Потемкин А. Роль банковской системы и фондового рынка в финансировании реального сектора / Рынок ценных бумаг. 2005. № 14.
4. Хулхачиев Б.В. Финансовый рынок России как механизм привлечения инвестиций. // Финансы. 2006. № 1.
5. Янукян М.Г. Современные тенденции развития международного рынка ценных бумаг // Финансы и кредит. 2005. № 5.

ВОРОНОВ А.А., ГЛУХИХ Л.В.

СТРАТЕГИЧЕСКАЯ ВОВЛЕЧЕННОСТЬ В ОРГАНИЗАЦИИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА ПРОМЫШЛЕННОСТЬЮ СТРАНЫ

Любое действие, предпринимаемое в рамках корпоративной стратегии, осуществляется в условиях неопределенности и риска, осложненных независимой, маскируемой и трудно выявляемой политикой конкурентов. Такое положение дел становится постоянным и неисчерпаемым источником изменений экономической конъюнктуры. Различные организационные трудности и сопротивление конкурентов еще больше усиливают неопределенность, снижая до нуля точность прогнозов и повышая значимость фактора времени в реализации корпоративной стратегии. В соответствии с принципом П. Лапласа, ни в одной управленческой ситуации невозможно полностью учесть все более-менее значимые факторы, а с точки зрения В. Гейзельберга, окружающая нас действительность характеризуется принципом неопределенности, который применительно к промышленности формулируется следующим образом: зная все факторы принятия управленческого решения в области стратегического менеджмента, невозможно однозначно определить результат реализации этого решения. Соответственно, любое управленческое решение, принимаемое в рамках корпоративной стратегии, несет в себе элемент неопределенности, который компенсируется профессионализмом и активными действиями руководителей предприятия. Именно в противостоянии новым, не поддающимся выявлению, измерению и управлению рискам и состоит роль руководителя, определяющая его место в реализации корпоративной стратегии.

Руководитель каждого промышленного предприятия имеет собственное видение экономической конъюнктуры, стратегических возможностей и опасностей, замыслов и деятельности конкурентов. Очевидно, что управленческое решение каждого высшего руководителя, с одной стороны, должно четко указывать конкретное направление корпоративной стратегии, а с другой — учитывать постоянное обновление обстановки и предоставлять руководителям нижестоящего уровня максимально возможную свободу в реализации стратегии, которая будучи помноженная на профессионализм, и даст победу в каждой конкретной ситуации. Более того, управленческое решение любого руководителя устаревает уже в момент его принятия, поскольку существует временной лаг между выявлением «стратегического окна», его идентификацией, выработкой программы действий в рамках корпоративной стратегии и ее реализации. Коррективы корпоративной стратегии ложатся на плечи руководителей низшего уровня управления и непосредственно исполнителей и не могут и не должны выполняться руководителями среднего и высшего звена. Вместе с тем, руководители этих уровней несут ответственность уже не только за количество и качество принимаемых управленческих решений, но и за систему реализации стратегии, предусматривающую инициативные действия

нижестоящих уровней управления по реализации стратегического замысла. В случае нарушения этого принципа корпоративная стратегия теряет гибкость, становится догматичной, массивной и неэффективной в быстро меняющихся условиях остроконкурентной деловой среды.

Практическое применение такого подхода к реализации корпоративной стратегии предполагает реализацию следующих задач:

- 1) установление единого стандарта в мониторинге, анализе и оценке ситуации, принятии управленческих решений на всех уровнях корпоративного и государственного управления;
- 2) ликвидация догматизма в организации корпоративного и государственного управления, максимальное поощрение самостоятельности и инициативы корпоративного менеджмента в рамках общенациональной стратегии развития;
- 3) приучение управленческих кадров всех уровней управления к самостоятельности, быстро, а потому действенному и эффективному управлению в рамках стратегии предприятия;
- 4) создание единой и прозрачной системы контроля управленческих решений и повышение уровня ответственности менеджеров всех уровней и сфер управления за реализацию общенациональной стратегии, а в ее рамках — стратегий более мелких субъектов.

Итогом совместного претворения в жизнь предлагаемых принципов в рамках организации стратегического управления на различных уровнях хозяйствования, должно стать сочетание свободы в решении экономических задач и личной инициативы менеджеров. Такое сочетание является безусловным конкурентным преимуществом стратегического порядка, поскольку повышает гибкость и эффективность принимаемых и реализуемых управленческих решений, снижает время реакции, учитывает при реализации стратегии «личный фактор» менеджеров (их способность выявлять и реализовывать скрытые потенциальные возможности, проистекающие из конкретики складывающейся обстановки и трудно выявляемые с других уровней управления). В свою очередь, предлагаемый стратегический подход прекрасно сочетается с конкурентными преимуществами в других областях, позволяя реализовывать стратегический замысел и захватывать стратегическую инициативу.

Применение рассматриваемого подхода к организации стратегического управления делает возможным реализацию концепции «стратегической вовлеченности», которая рассматривает предприятия как внутренних потребителей услуг государства и определяет необходимость координации векторов развития предприятий (отраслей) и государства.

Термин «вовлечение» был впервые применен К. Томпсоном и означает следующее: «Чтобы донести обещание бренда до потребителя, работник должен полностью понимать и разделять ценности бизнеса» [1, с. 23]. В сегодняшних российских реалиях актуальным становится «стратегическое вовлечение», суть которого сводится к выработке и эффективной реализации единых для государства и бизнеса целей, направленных на реальный рост благосостояния всей российской нации. В этом случае возникает необходимость реализации следующей принципиальной схемы управления:

- 1) государство в лице высших руководителей страны, ответственных за формулирование целей общенационального развития и контроль за их достижением;
- 2) государство в лице структуры управления промышленностью страны, действующей на основе единоначалия и сочетающей в своей работе движение в направлении общенациональных целей, свободу и инициативу в принятии управленческих решений, всеобъемлющую ответственность за результаты работы промышленного сектора экономики страны;
- 3) промышленные предприятия, объединенные с государством единым пониманием обстановки и целями развития, действующие на тех же стратегических принципах и реализующие социальную ответственность бизнеса в виде роста занятости, доходов своих работников и их домохозяйств, снижения ожиданий риска, повышении уверенности в будущем.

К сожалению, текущее понимание стратегической ситуации в отношении национального развития и развития промышленности в частности полностью противоречит как предлагаемым, так и традиционно сложившимся в промышленно развитых странах принципам организации управления. Система государственного управления в ее нынешнем виде представляет собой высокоэффективную систему личного обогащения ключевых фигур, которые используют примитивную, но действенную стратегию: усложнить и сделать невозможным конструктивное сотрудничество государства и промышленных предприятий, и в то же время организовать такое сотрудничество через доверенных лиц и систему «откатов». Министерство промышленности и энергетики РФ не имеет всех необходимых полномочий по организации стратегического управления промышленностью страны, оставаясь но-

минальным участником, а по сути — формальным наблюдателем, не имеющим реальной возможности управлять процессами развития в промышленности.

Если использовать матрицу «рациональное понимание — эмоциональная вовлеченность» для анализа стратегической вовлеченности, получится следующая картина (рис. 1).

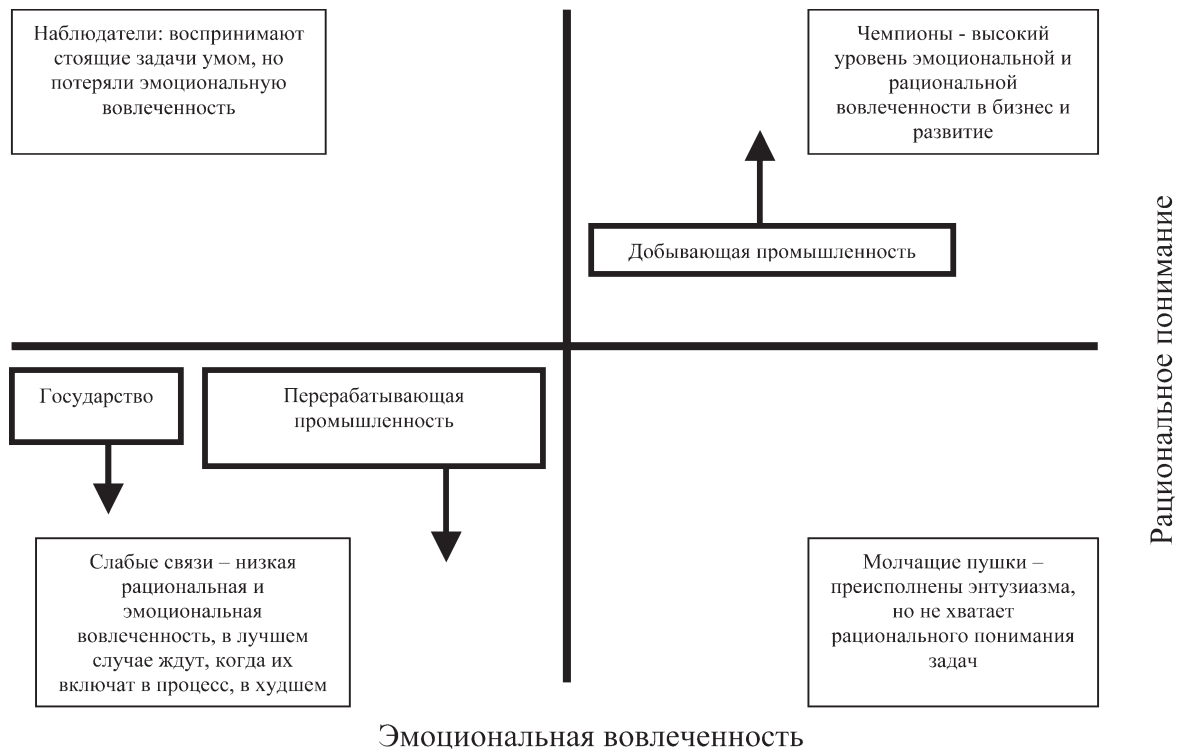


Рис. 1. Матрица стратегической вовлеченности

Как видно из рисунка, сегодня существует разрыв между декларируемыми государством целями (в том числе ростом национальной конкурентоспособности) и возможностями промышленности страны, обусловленный отсутствием единой структуры управления промышленностью (сегодня в стратегическом управлении промышленностью участвуют до 89 организаций, и каждая — со своими целями и вектором развития). Представители государства активно используют свои властные полномочия в личных целях, что в условиях отсутствия системы контроля стратегического управления на корню подрывает все инициативы промышленных предприятий в части развития. Промышленные предприятия в этих условиях нашли единственно верный способ — маскировку и упор на своем бедственном положении. Для реализации стратегической вовлеченности все действующие игроки, заинтересованные в развитии национальной промышленности и достижении через это развитие общенациональных целей, должны занять следующее положение (рис. 2).

Только при таком уровне стратегической вовлеченности промышленные предприятия в своей основной массе смогут активно развиваться, а государство — посредством их развития решать свои стратегические цели.

Реализация концепции стратегической вовлеченности в стратегическом управлении промышленностью страны возможна в следующей логической последовательности:

1. Организация стратегического управления промышленностью страны.
 - 1.1. Создание структуры стратегического управления.
 - 1.2. Передача структуре стратегического управления соответствующих полномочий и осуществление деятельности на принципах единоначалия и ответственности.
2. Организация стратегического вовлечения на уровне государства и предприятий с использованием методологии кадрового вовлечения.
 - 2.1. Стратегическое вовлечение государственных служащих.
 - 2.2. Стратегическое вовлечение предприятий.

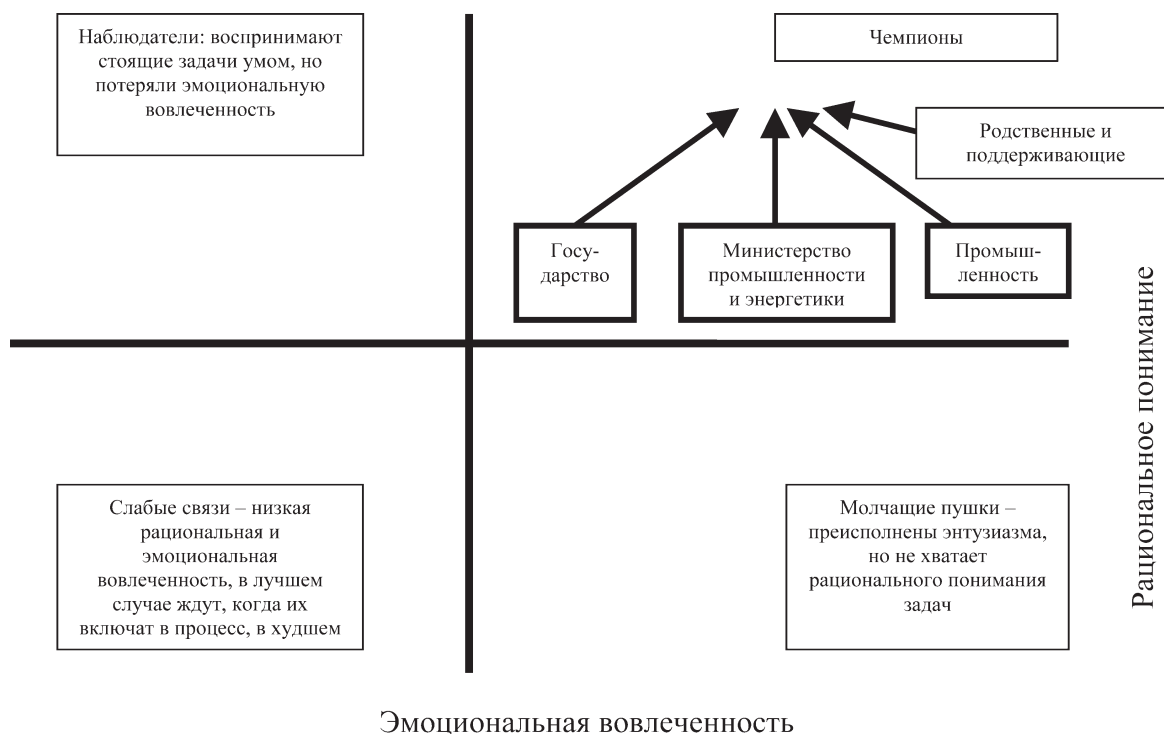


Рис. 2. Модель вовлечения работников государственной структуры управления промышленностью и промышленных предприятий (Tompson, 1983).

Стратегическое вовлечение работников государственной структуры управления промышленностью и промышленных предприятий необходимо осуществлять в соответствии с методологией К. Томпсона, включающей в себя этапы понимания, воодушевления, реализации и удержания [1, с. 25].

Целью этапа понимания является определение набора эмоциональных и рациональных посылов, способных повлиять на поведение персонала, мер, способных вовлечь работников и изменить их поведение. Реальными действиями на этом этапе стратегического вовлечения могут стать: интервью с государственным и корпоративным менеджментом, лидерами спонтанных групп, работниками; аудит государственной и корпоративной культуры, каналов коммуникаций, отношений работников; сбор реальных историй из внутренней жизни государства и промышленных предприятий, правдиво иллюстрирующих управленческую ситуацию.

Целью этапа воодушевления является создание вдохновляющей стратегии и плана действий, что в свою очередь предусматривает разработку иерархического сообщения, адаптированного для каждого уровня иерархии, разработку наглядной интерпретации сложных концепций, создание историй и легенд, иллюстрирующих основные принципы общегосударственной и корпоративной морали.

Целью этапа реализации должно стать убеждение и консолидация ключевой аудитории — государственных и корпоративных менеджеров. Этот этап включает в себя следующие действия: работа с целевыми группами, коммуникационная деятельность, кампании по развитию вовлечения.

Целью этапа удержания является перевод решения стратегических задач на операционный уровень, достижение коренных изменений в императиве. К действиям этого этапа относятся создание памяток, гидов и инструкций, номинации на звание «лучший», тренинги в области улучшения эффективности, итоговые замеры.

Изучение и критический разбор существующих представлений в области стратегического управления говорит о том, что практика хозяйствования требует существенной модернизации нынешнего средств стратегического управления национальной экономикой, отраслями, регионами, предприятиями. Должен быть значительно расширен набор механизмов и инструментов достижения целей, решения задач в самых различных условиях хозяйствования и в самых разнообразных финансово-хозяйственных ситуациях.

Настало время более расширенно рассмотреть виды отраслей народного хозяйства в зависимо-

сти от специфики организации стратегического управления, сами виды стратегического управления, ввести некоторые новые совершенно необходимые термины, такие как позиционное и комбинационное решение проблем, стратегический замысел, стратегическая инициативы, концентрация сил и ресурсов на решающем направлении.

Большая динамичность экономических процессов, большие масштабы вовлечения ресурсов живого и прошлого труда требуют учета гораздо большего числа факторов, применения большего арсенала тактических средств, детального рассмотрения в теоретическом и методологическом плане механизма взаимодействия отдельных элементов комплекса стратегического управления экономикой. При этом должна быть максимально учтена, с одной стороны, отраслевая, а с другой — региональная и местная специфика хозяйственной деятельности предприятий, входящих в эти совокупности. От них зависит скорость протекания экономических процессов и последствия разного рода качественных изменений.

Расширение и углубление представлений о стратегическом управлении в экономике может и должно, на наш взгляд, быть осуществлено за счет применения опыта стратегического управления в смежных отраслях знаний — военном деле, теории игр и т.д.

Прежде всего целесообразно выделить виды возможных стратегий:

- выживания;
- стабилизации;
- развития (роста)
- решающего, победного броска.

Стратегия выживания предполагает комплекс оборонительных мер, имеющих своей целью замедление и нейтрализацию негативных последствий воздействия внешней среды, изыскание дополнительных ресурсов, использование малейших потенциально благоприятных нюансов сложившейся ситуации.

При успехе в осуществлении стратегии выживания на смену ей необходимо формировать и реализовывать стратегию стабилизации, направленную на выравнивание сложившегося положения, на ликвидацию возможностей катастрофического варианта развития событий. Для изучения всей гаммы нюансов данной стратегии берутся более продолжительные периоды времени.

Пытаясь выстроить смысловую аналогию со стратегиями в военном деле можно сказать, что и стратегии выживания, и стратегии стабилизации являются, по существу, оборонительными стратегиями. Они, в свою очередь, могут быть активными и пассивными.

Активная оборонительная стратегия — это стратегия с элементами активных действий, встречных операций, постоянной разведки, накопления сил и ресурсов — для перехода в наступательную фазу кампании.

Пассивная оборонительная стратегия — это последовательная стратегия по принципу «ни шагу назад», с максимальным исключением риска и неопределенности.

В противоположность этим двум стратегиям, две оставшиеся стратегии — развития и решающего, победного броска можно считать наступательными и по духу, и по содержанию.

Стратегия развития (роста) предполагает постепенное накопление стратегических преимуществ, максимальное их использование, захват стратегической инициативы, создание предпосылок для победного завершения кампании.

Последнее реализуется с помощью стратегии, предусматривающей решающий победный бросок в достижении поставленной цели.

По каждому виду стратегии возможны варианты. Возможны также смешанные стратегии, предусматривающие несколько возможных вариантов стратегий.

Выбор стратегии во многом обусловлен формами общественного производства (концентрацией, специализацией, комбинированием, размещением производства), характером производства, выпускаемой продукцией, технологией изготовления и продвижения продукции на рынок, наличием конкурентов, формами и видами конкуренции, отраслевыми и региональными особенностями и спецификой производства и сбыта продукции, требующими учета при формировании и реализации стратегии управления.

Стратегическое управление также во многом определяется его содержанием, характером отрасли, тем, кто владеет стратегической инициативой и, имея возможность концентрации сил и ресурсов, способен решать стратегические задачи.

- В зависимости от вида отрасли стратегическое управление может быть направлено на:
- расширение сферы и масштаба деятельности (наступательная стратегия);
 - диверсификацию деятельности (наступательная стратегия);
 - завоевание доминирующей позиции на внутренних рынках (наступательная стратегия);
 - выход на международные рынки сбыта продукции (наступательная стратегия);
 - сохранение или минимальное сокращение объемов выпуска и реализации продукции (оборонительная стратегия);
 - накопление ресурсов для научно-технического перевооружения, реконструкции производства в значительных размерах — стратегия стабилизации (оборонительная);
 - ликвидацию энерго- и материалоемких производств или устаревших, неконкурентоспособных предприятий (оборонительная стратегия);
 - создание картельных соглашений — стратегия стабилизации (оборонительная стратегия);
 - создание совместных предприятий — стратегия стабилизации (оборонительная).

Содержание стратегического управления, трансформируемое в конкретные стратегические и тактические задачи, в конечном счете, сводится к следующим ключевым моментам деятельности:

- инвестиционному пополнению и развитию;
- вводу новых мощностей;
- разработке и внедрению новых материалов, продуктов и технологий (с соответствующей модернизацией и заменой технологического и остального оборудования);
- оптимизации круга поставщиков сырья, топлива, материалов, энергии, полуфабрикатов, тары, инструментов;
- конкуренции на традиционных рынках сбыта и освоению новых рынков сбыта;
- кадровом обеспечении и социальном партнерстве;
- налаживании инфраструктуры;
- адаптации в общей системе общественного производства и государственного регулирования в стране.

Содержание стратегического управления в достаточно большой мере зависит от размеров отраслей (крупные, средние, мелкие), их профиля и специализации (добывающие, перерабатывающие), направления деятельности (материальное производство, инфраструктура, управление), конкретного вида выпускаемой продукции, состояния дел в отрасли (растущая, стабильная, сокращающаяся, депрессивная конъюнктура), степени зависимости от импорта и т.д.

От этого зависят и горизонт стратегического планирования и управления, и его характер, стратегические замыслы и степень важности владения стратегической инициативой, которая сегодня в большинстве случаев сильно недооценивается как России, так и за рубежом.

Стратегическая инициатива является решающим, ключевым моментом в стратегическом управлении. Не отрицая роли ресурсов и других факторов, стратегическая инициатива во многом определяет движение процесса развития отрасли.

Стратегическая инициатива — это продолжительное давление (влияние) с целью постоянного накопления все больших преимуществ в развитии, наращивания стратегических позиционных преимуществ в конкурентной борьбе — с последующей их реализацией при переходе к ярко выраженным наступательным действиям в этом процессе.

Стратегическая инициатива предполагает постоянно действующую разведку в конкурентной борьбе, при необходимости — уступку каких-то позиций для концентрации своих сил и ресурсов на узком, решающем направлении — с тем, чтобы в нужное время в нужном месте решить исход борьбы в свою пользу.

В основе стратегической инициативы должен лежать стратегический замысел, имеющий своей целью резкое изменение обстановки, благоприятное для его инициатора. Таким замыслом может быть, например, революционное изменение технологий изготовления, массированное внедрение новых материалов, активная разработка и внезапное внедрение новых форм неценовой конкуренции, введение на фоне опорных решений новых методов управления в условиях риска и неопределенности и т.д.

Стратегический замысел, как правило, не лежит на поверхности и требует глубинного изучения ситуации, допускает повышенную степень риска, как правило, неординарен, в большинстве случаев основан на применении интуитивных и эвристических методов обоснования и принятия реше-

ний. Стратегический замысел требует проведения многовариантных расчетов прогностического характера на ряд периодов (ходов) вперед, с максимальным учетом фактора неожиданности для конкурентов отрасли или региона, и с оперативным воздействием на складывающуюся финансово-хозяйственную ситуацию.

Стратегический замысел и стратегическая инициатива — две неотъемлемые и взаимосвязанные части стратегического управления — способны обеспечить его эффективность только в том случае, если обеспечена должная маневренность ресурсами и наличие достаточного количества стратегических резервов для этой цели.

Владение стратегической инициативой (ей может владеть потребитель, конкурент, посредники) означает навязывание своей воли всем участвующим в процессе действующим субъектам, необходимость их действия в направлении, выгодном для управляющей системы в стратегическом плане.

Борьба за стратегическую инициативу должна начинаться с самого начала функционирования системы в общей структуре и продолжаться до самого завершения ее деятельности.

Она может выражаться в самых различных формах своего проявления — завоевании выгодных в территориальном смысле позиций, более квалифицированных кадрах, проведении большого числа научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, накоплении патентов, лицензий, картельных соглашениях, диверсификации производства, привлечении инвестиций и т.д.

Стратегическая инициатива предполагает в дальнейшем либо концентрацию сил и ресурсов на узком направлении, либо на многих направлениях и даже по всему фронту конкурентной борьбы одновременно. Имея постоянно в виду возможности ответных действий конкурентов, а также неблагоприятных воздействия внешней среды, форс-мажорных обстоятельств, однако, необходимо считать постоянную борьбу за стратегическую инициативу приоритетной. Многовековая истина о том, что в трудных позициях на помощь обороняющимся приходят ошибки противника на потеряла актуальности до наших дней (если, конечно, обороняющийся активно борется за перехват стратегической инициативы).

В целом, говоря о стратегической инициативе и стратегическом замысле в современном стратегическом управлении экономическими субъектами народного хозяйства (в первую очередь его отраслями) можно с достаточной уверенностью констатировать, что в основе такого управления должны лежать: точная и объективная оценка ситуаций, адекватная характеристика своих сильных и слабых сторон и сил конкурентов, выработка реальной чистой или смешанной стратегии, ее последовательная реализация с необходимыми корректировками в зависимости от изменения ситуации, непрерывная борьба за стратегическую инициативу посредством реализации стратегических замыслов, накопление позиционных преимуществ, концентрация сил и средств и инициатива в применении комбинационных методов управления, наконец, ее победное завершение.

Подводя итог сказанному, отметим:

- любое управленческое решение, принимаемое в рамках корпоративной стратегии, несет в себе элемент неопределенности, который компенсируется профессионализмом и активными действиями руководителей предприятия. Именно в противостоянии новым, не поддающимся выявлению, измерению и управлению рискам и состоит роль руководителя, определяющая его место в реализации корпоративной стратегии;

- предлагаемый нами подход к организации стратегического управления промышленностью страны включает в себя: установление единого стандарта в мониторинге, анализе и оценке ситуации, принятии управленческих решений на всех уровнях корпоративного и государственного управления; ликвидацию догматизма в организации корпоративного и государственного управления, максимальное поощрение самостоятельности и инициативы корпоративного менеджмента в рамках общенациональной стратегии развития; приучение управленческих кадров всех уровней управления к самостоятельности, быстрому, а потому действенному и эффективному управлению в рамках стратегии предприятия; создание единой и прозрачной системы контроля управленческих решений и повышение уровня ответственности менеджеров всех уровней и сфер управления за реализацию общенациональной стратегии, а в ее рамках — стратегий более мелких субъектов;

- итогом совместного претворения в жизнь предлагаемых принципов в рамках организации стратегического управления на различных уровнях хозяйствования, должно стать сочетание свободы в решении экономических задач и личной инициативы менеджеров. Такое сочетание является

безусловным конкурентным преимуществом стратегического порядка, поскольку повышает гибкость и эффективность принимаемых и реализуемых управленческих решений, снижает время реакции, учитывает при реализации стратегии «личный фактор» менеджеров (их способность выявлять и реализовывать скрытые потенциальные возможности, проистекающие из конкретики складывающейся обстановки и трудно выявляемые с других уровней управления). В свою очередь, предлагаемый стратегический подход прекрасно сочетается с конкурентными преимуществами в других областях, позволяя реализовывать стратегический замысел и захватывать стратегическую инициативу;

- на основе предлагаемого подхода появляется возможность практического использования концепции стратегической вовлеченности, которая рассматривает предприятия как внутренних потребителей услуг государства и определяет необходимость координации векторов развития предприятий (отраслей) и государства;

- суть стратегического вовлечения сводится к выработке и эффективной реализации единых для государства и бизнеса целей, направленных на реальный рост благосостояния всей российской нации. В этом случае возникает необходимость реализации следующей принципиальной схемы управления: государство в лице высших руководителей страны, ответственных за формулирование целей общенационального развития и контроль за их достижением; государство в лице структуры управления промышленностью страны, действующей на основе единоначалия и сочетающей в своей работе движение в направлении общенациональных целей, свободу и инициативу в принятии управленческих решений, всеобъемлющую ответственность за результаты работы промышленного сектора экономики страны; промышленные предприятия, объединенные с государством единым пониманием обстановки и целями развития, действующие на тех же стратегических принципах и реализующие социальную ответственность бизнеса в виде роста занятости, доходов своих работников и их домохозяйств, снижения ожиданий риска, повышении уверенности в будущем;

- реализация концепции стратегической вовлеченности в стратегическом управлении промышленностью страны возможна в следующей логической последовательности: организация стратегического управления промышленностью страны (создание структуры стратегического управления, передача структуре стратегического управления соответствующих полномочий и осуществление деятельности на принципах единоначалия и ответственности); организация стратегического вовлечения на уровне государства и предприятий с использованием методологии кадрового вовлечения (стратегическое вовлечение государственных служащих, стратегическое вовлечение предприятий);

- стратегическая инициатива является решающим, ключевым моментом в стратегическом управлении. Стратегическая инициатива — это продолжительное давление (влияние) с целью постоянного накопления все больших преимуществ в развитии, наращивания стратегических позиционных преимуществ в конкурентной борьбе — с последующей их реализацией при переходе к ярко выраженным наступательным действиям в этом процессе;

- в основе стратегической инициативы должен лежать стратегический замысел, имеющий своей целью резкое изменение обстановки, благоприятное для его инициатора. Таким замыслом может быть, например, революционное изменение технологий изготовления, массированное внедрение новых материалов, активная разработка и внезапное внедрение новых форм неценовой конкуренции, введение на фоне опорных решений новых методов управления в условиях риска и неопределенности и т.д. Стратегический замысел, как правило, не лежит на поверхности и требует глубинного изучения ситуации, допускает повышенную степень риска, как правило, неординарен, в большинстве случаев основан на применении интуитивных и эвристических методов обоснования и принятия решений. Стратегический замысел требует проведения многовариантных расчетов прогностического характера на ряд периодов (ходов) вперед, с максимальным учетом фактора неожиданности для конкурентов отрасли или региона, и с оперативным воздействием на складывающуюся финансово-хозяйственную ситуацию;

- стратегический замысел и стратегическая инициатива способны обеспечить эффективность стратегического управления только в том случае, если обеспечена должная маневренность ресурсами и наличие достаточного количества стратегических резервов для этой цели.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Бочарский К. Лечение вовлечением // Секрет фирмы. 2005. № 6.

ВОРОНОВ А.А., МОЛОЧНИКОВ Н.Р.**СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ПРЕМИРОВАНИЮ
МЕНЕДЖМЕНТА ПЕРСОНАЛА ПРОМЫШЛЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ**

В 1998–2006 гг. нами проводились многоплановые исследования по эффективности использования трудового потенциала специалистов и служащих в организациях различных отраслей промышленности. Значительную часть в этих исследованиях заняли определение и оценка результативности премирования указанной категории работников.

В период плановой экономики и в 90-е годы прошлого века было издано множество работ, посвященных материальному стимулированию управленческого труда. Наиболее известными авторами в этой области явились Ю.М. Артемов, Ф.С. Веселков, Г.Е. Гендлер, Н.А. Горелов, Г.А. Егизарян, Е. Капустин, Л.Э. Кунельский, С.И. Шкурко и другие.

Ведущей организацией, проводящей постоянные исследования в данном направлении, является НИИТруда.

Наиболее интересные экономические эксперименты проводились в 70-х годах прошлого столетия под руководством В.К. Пивовара на Армавирском электротехническом заводе имени 50-летия СССР, где была разработана и внедрена прогрессивная, не потерявшая актуальности по сегодняшний день, система скользящих шкал премирования. В последних по времени отечественных публикациях, даны современные подходы к материальному стимулированию руководителей и специалистов в контексте конкурентоспособности и управленческой борьбы [1; 2].

Результаты наших исследований позволяют сегодня достаточно уверенно говорить практически о почти полной непригодности всех существовавших действующих систем материального стимулирования специалистов с целью повышения эффективности производства.

Ни в одной рассмотренной нами системе авторам не удалось уйти от «уравниловки» — во всех из них подавляющее большинство специалистов получает в качестве премий либо одинаковые суммы, либо одинаковые проценты от заработка, считая, что премии — неотъемлемая часть оплаты их труда, а депремирование — «кнутом» со стороны работодателя, заставляющим их трудиться без тех или иных упущений в трудовой деятельности. Неравенство в размерах или процентах премий рассматривается как проявление несправедливости и выступает источником социальной напряженности в трудовом коллективе.

Все попытки применения экономических показателей для премирования оказались неудачными — из-за того, что привязка конкретного показателя к конкретному специалисту всегда весьма условна, а найти какую-то объективную аргументацию для этой цели обычно не удается.

В новых рыночных условиях стали жизненно необходимыми принципиально новые методологические подходы как к самому процессу премирования, так и его практической реализации.

С общими размерами фонда оплаты труда в хозяйственной практике (и в специальной литературе) выработалось достаточно единое мнение — он должен определяться на основе спроса и предложения рабочей силы на рынке труда. По каждой категории работников, по каждой специальности и профессии возможно, с небольшой погрешностью, в любой момент времени, определить рыночную стоимость того или иного работника. Просуммировав рыночные стоимости всех работников организации, можно получить в первом приближении величину его фонда оплаты труда — базу для всех последующих расчетов и операций, учитывающих конкретные особенности, специфику деятельности данной организации.

Далее наступает момент выделения премиальной части фонда оплаты труда.

Слишком высокая доля премий негативно влияет на роль тарифа или оклада, снижает его значение как основной части общей системы материального стимулирования работника. Наоборот, недостаточная доля премий снижает их значимость, уменьшает степень их влияния на трудовую активность персонала; премии становятся как бы «выброшенными на ветер». Необходима «золотая середина», которую мы попытались для себя найти с помощью экспертного опроса руководителей и специалистов промышленных организаций различных отраслей.

Всего было опрошено 1733 руководителя и специалиста, которые дали следующие ответы (табл. 1).

Как видно из приведенных в таблице данных, основное число опрошенных высказалось за долю премий от 20 до 40%, причем в этом интервале чуть большая часть (38,66% от общего числа опрошенных) предпочла долю премий от 30 до 40% от общего фонда оплаты труда. При этом работники машиностроения отдали предпочтение интервалу в 20–30%, а работники пищевой промышленности — интервалу 30–40% и выше этого уровня.

Таблица 1. Доля премий в общей сумме фонда оплаты труда, в %

№ п/п	Доля премий в общей сумме фонда оплаты труда, в %	Кол-во отдавших предпочтение данной доле премий, чел.	В % к общему числу опрошенных
1.	До 20	127	7,33
2.	От 20 до 30	624	36,01
3.	От 30 до 40	670	38,66
4.	Свыше 40	312	18,0
Всего		1733	100

Исходя из общей величины фонда оплаты труда и доли премий, можно без особого труда рассчитать премиальный фонд на любой промежуток времени.

Но главный вопрос состоит в том, как с наибольшим эффектом распределить этот премиальный фонд между отдельными работниками.

Прежде всего, хотелось бы определиться с основными принципами премирования. На наш взгляд, по результатам проведенных исследований, в современных рыночных условиях хозяйствования ими должны быть:

- адресность;
- целевая направленность;
- осязаемость (осязаемость).

Адресность означает, что премия должна выплачиваться тому и только тому работнику, от которого реально, конкретно, действительно зависит качественное и успешное выполнение той или иной работы. Выплата незаработанных премий, наоборот, порождает иждивенческие настроения.

Целевая направленность премирования означает конкретизацию самой работы или вида деятельности. Выплата премий должна осуществляться не за то, что «человек хороший», а за то, что он, творчески, не жалея сил, подходит к выполнению жизненно необходимых для организации работ и заказов. Причем это должны быть вполне конкретные работы и заказы, от выполнения которых организация получает вполне конкретную выгоду, прибыль.

Наконец, осязаемость премирования означает, что размер премирования должен осознаваться работником как весомая сумма, выходящая за рамки ежемесячного заработка и существенно увеличивающая его благосостояние. Сумма премий должна быть такой, чтобы на нее можно было приобрести предметы длительного пользования — мебель, бытовую технику, использовать для курортного отдыха, для лечения, сделать существенные накопления для последующего приобретения или улучшения недвижимости, личного автотранспорта, поездок за границу и т.д.

Только в этом случае премии можно считать действенным стимулом для повышения эффективности производства и реализации продукции, оказания услуг потребителям.

Результативность подобного премирования может быть значительно увеличена при его рациональном сочетании с применением всевозможных сдельно-премиальных и бестарифных систем оплаты труда. В этом случае суммарное их воздействие порождает синергетический эффект и дает еще больший прирост конечных показателей эффективности производства.

Особенно большие возможности, на наш взгляд, заключены в сочетании адресно-целевого-осязаемого премирования с системой «участия в прибылях». Здесь из прибыли целесообразно выделять не огульно на всех, без исключения, работников суммы на их заработную плату, а лишь премировать

тех из них, кто внес особенно ощутимый вклад в рост конечных показателей деятельности организации. Расчет премий целесообразно проводить по формуле:

$$P_i = P_{\text{общ}} \cdot \frac{Z_i \cdot \alpha_{\text{ср}i}}{\sum_{i=1}^m Z_i \cdot \alpha_{\text{ср}i}} + P_{\text{перс}i} \quad (1)$$

где P_i — премия отдельного i -го работника, руб;

$P_{\text{общ}}$ — общий премиальный фонд организации, руб.;

Z_i — заработок i -го работника, руб.;

– средний балл рейтингового экспертного опроса среди работников данной организации;

m — количество премируемых работников организации, чел;

$P_{\text{перс}i}$ — персональная сумма i -му работнику из прибыли предприятия за решение производственных и финансово-хозяйственных задач, руб.

Средний балл рейтингового экспертного опроса при этом способе расчета премий можно определить с помощью следующей матрицы баллов результативности работы персонала (табл. 2).

Таблица 2. Матрица баллов результативности работы персонала

№ п/п	Наименование цеха (отдела) или Ф.И.О. сотрудника	Наименование оценивающих цехов (отделов) или Ф.И.О. сотрудников						Средний балл (оценка)
		1	2	3				
1.	Иванов И.И.							
2.	Петров С.С.							
3.	Малахов А.А.							
4.	Воронов А.А.							
5.	Комаров В.Б.							

Для малых организаций подобные матрицы могут составляться в пофамильном разрезе, для средних и крупных — в разрезе структурных подразделений, которые затем необходимо пересчитывать в персональные балльные оценки, с тем, чтобы средневзвешенная оценка была равной оценке, данной в целом структурному подразделению. Например, структурному подразделению при 10-балльной шкале выведен другими подразделениями средний балл 8. Внутри этого подразделения его работники вывели по этой же 10-балльной шкале следующая балльная оценка (табл. 3).

Таблица 3. Балльная оценка работы подразделения

№ п/п	Ф.И.О.	Ф.И.О. дающего оценку работы				Средний балл
		1	2	3	4	
1.	Малахов А.А.		4	3	4	3,66
2.	Комаров В.Б.	5		4	6	5
3.	Коваленко А.А.	5	8		7	6,66
4.	Воронов А.А.	6	8	8		7,33

Средний балл по всем четырем работникам структурного подразделения равен:

Тогда скорректированный средний балл каждого из них, идущий для расчета премии им, равен:

$$\alpha_{\text{ср}1\text{корр}} = 8 \cdot \frac{3,66}{5,66} = 5,17$$

$$\alpha_{ср 2 \text{ корп}} = 8 \cdot \frac{5}{5,66} = 7,07$$

$$\alpha_{ср 3 \text{ корп}} = 8 \cdot \frac{6,66}{5,66} = 9,41$$

$$\alpha_{ср 4 \text{ корп}} = 8 \cdot \frac{7,33}{5,66} = 10,36$$

(округляется до 10, так как шкала десятибалльная)

Как легко убедиться, средняя балльная оценка равна 8, т.е. исходная оценка в целом для выбранного подразделения $(5,17+7,07+9,41+10,36):4=8$.

Для балльной рейтинговой оценки могут быть взяты, в принципе, любые шкалы, но наиболее привычными и потому более приемлемыми, можно считать, на наш взгляд, 5-ти и 10-ти балльную.

В формуле (1) последовательно реализуются все три принципа премирования, сформулированные выше — как адресность, так и целевая направленность и осязаемость.

Адресность реализуется через балльную оценку, целевая направленность — через персональную часть премии, осязаемость — через величины $P_{общ}$ и $З_r$, которые позволяют при минимуме средств, выделяемых на премирование, направлять их в нужном направлении, в достаточной, осязаемой мере, материально стимулировать именно тех работников, от которых в решающей мере зависят конечные результаты деятельности организации.

Широкая апробация приведенной здесь системы премирования предопределяет возможности дальнейшего распространения предложенных подходов.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Воронов А.А., Молочников Н.Р. Методические подходы к оценке конкурентоспособности персонала промышленного предприятия // Научная мысль Кавказа. Северо-Кавказский научный центр высшей школы. Спец. вып. Ростов-на Дону, 2006.
2. Тарасов В.К. Искусство управленческой борьбы. Технологии перехвата и удержания управления. М.: Добрая книга, 2006.

ГЕЛЁТА И.В.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА ЗАНЯТОСТИ: ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ, ЭФФЕКТИВНОСТЬ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ

Государственная политика занятости определяется целями и задачами, поставленными государством в данной сфере: что надо сделать, чего достичь и как это сделать, какими средствами, методами, способами. Она имеет несколько уровней: федеральный, региональный и локальный (местный). Каждое государство определяет собственную политику в области занятости населения. Рынок труда в России находится в стадии формирования, что диктует необходимость учёта накопленного опыта зарубежных стран. Так, выделяют различные модели политики занятости в развитых странах [4, с 58].

Американская модель ориентируется на распределение низких доходов посредством создания рабочих мест, не требующих высокой производительности, для значительной части экономически активного населения. Безработица формально уменьшается, но появляется риск увеличения количества людей с низкими доходами. Скандинавская модель предполагает практически для всех трудящихся гарантии занятости с удовлетворительными условиями оплаты труда посредством создания рабочих мест в государственном секторе. Такая политика связана с риском возникновения инфляционного давления и истощения государственных финансовых средств. Европейская модель предус-

матривает сокращение числа занятых при повышении производительности труда и роста доходов работающих. Такая политика предполагает дорогостоящую систему пособий для достаточно большой и продолжающей увеличиваться группы безработных.

В целом, политику занятости принято подразделять на активную и пассивную. Активная политика занятости это совокупность мер, проводимых государством, направленных на снижение уровня безработицы. Пассивная политика занятости — совокупность мер, проводимых государством, направленных на сглаживание негативных последствий безработицы. Подавляющее большинство развитых стран с социально ориентированной рыночной экономикой главной целью в области политики занятости провозглашает активную политику, направленную на содействие полной, продуктивной и свободно избранной занятости.

Кроме того, политика в области занятости должна учитывать стадию и уровень экономического развития страны и связь между целями в области занятости и другими экономическими и социальными целями. Она должна осуществляться с помощью методов, соответствующих национальным условиям и практике. Меры для достижения упомянутых целей должны быть определены и периодически пересматриваться в рамках координированной экономической и социальной политики. При этом принятие решений в сфере занятости требует согласованных действий, как со стороны государства, так и со стороны работодателей и наемных работников. Причем главная функция государства заключается в том, что оно формирует, определяет и контролирует правила поведения и регулирования интересов партнёров на рынке труда.

В целях содействия полной, продуктивной и свободно избранной занятости населения государство осуществляет:

- разработку мер финансово-кредитной, инвестиционной и налоговой политики, направленных на рациональное размещение производительных сил, повышение мобильности трудовых ресурсов, развитие временной и самостоятельной занятости, поощрение применения гибких режимов труда и других мер, способствующих сохранению и развитию системы рабочих мест;

- правовое регулирование в области занятости на основе соблюдения законных прав и интересов граждан и соответствующих государственных гарантий, дальнейшее совершенствование законодательства о занятости населения;

- разработку и реализацию федеральных и территориальных программ, предусматривающих мероприятия по содействию занятости населения;

- создание государственной службы занятости населения;

- внедрение эффективных механизмов проведения активной политики занятости населения, включая организацию и проведение специальных мероприятий по профилированию (распределению безработных граждан на группы в зависимости от профиля их предыдущей профессиональной деятельности, уровня образования, пола, возраста и других социально-демографических характеристик в целях оказания им наиболее эффективной помощи при содействии в трудоустройстве с учетом складывающейся ситуации на рынке труда) безработных граждан;

- оказание социальной поддержки гражданам, признанным в установленном порядке безработными [1, с. 12–13].

Государственная политика в области содействия занятости населения в России направлена:

- на развитие трудовых ресурсов, повышение их мобильности, защиту национального рынка труда;

- обеспечение равных возможностей всем гражданам Российской Федерации независимо от национальности, пола, возраста, социального положения, политических убеждений и отношения к религии в реализации права на добровольный труд и свободный выбор занятости;

- создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека;

- поддержку трудовой и предпринимательской инициативы граждан, осуществляемую в рамках законности, а также на содействие развитию их способностей к производительному, творческому труду;

- осуществление мероприятий, способствующих занятости граждан, испытывающих трудности в поиске работы;

- предупреждение массовой и сокращение длительной (более одного года) безработицы;

- поощрение работодателей, сохраняющих действующие и создающих новые рабочие места, прежде всего для граждан, испытывающих трудности в поиске работы;

- объединение усилий участников рынка труда и согласованность их действий при реализации мероприятий по содействию занятости населения;
- координацию деятельности в области занятости населения с деятельностью по другим направлениям экономической и социальной политики, включая инвестиционно-структурную политику, регулирование роста и распределение доходов, предупреждение инфляции;
- координацию деятельности государственных органов, профессиональных союзов, иных представительных органов, работников и работодателей в разработке и реализации мер по обеспечению занятости населения;
- международное сотрудничество в решении проблем занятости населения, включая вопросы, связанные с трудовой деятельностью граждан РФ за её пределами и иностранных граждан на территории РФ, соблюдение международных трудовых норм [1, с. 7–8].

Проведение государственной политики занятости населения в Российской Федерации осуществляется через органы исполнительной власти, прежде всего путём подготовки и реализации федеральной и региональных программ содействия занятости населения, которые формируются исходя из ситуации на рынке труда, с учетом прогноза его социально-экономического развития. Кроме того, учитываются территориальные особенности, национальные традиции, специфика экономического и социального развития. Программы содействия занятости населения разрабатываются соответствующими органами государственной службы занятости с привлечением при необходимости других структур (например, органов статистики, налоговой службы) на основе анализа и прогноза рынка труда. В переходный период такие программы, как правило, носят краткосрочный характер.

Главная цель Федеральной программы содействия занятости населения — формирование благоприятных условий для занятости населения. Все содержащиеся в программе меры в области содействия занятости населения вопреки тому, что ее действие обычно продолжается несколько лет, рассчитаны на многие годы. На основе Федеральной программы разрабатываются региональные программы занятости. Они определяют основные направления государственной политики занятости и представляют собой механизм государственного воздействия на региональном уровне. Для более успешного выполнения целей и задач программы содействия занятости могут разрабатываться отдельные подпрограммы и проекты, позволяющие конкретизировать и одновременно расширить практическую сферу деятельности службы занятости, создать более целостную картину проблем, возникающих на рынке труда.

Переход страны к рыночной экономике, сокращение численности рабочих мест и занятого населения, а также другие изменения в этой сфере требовали создания государственного органа по вопросам занятости населения. И такая структура — Государственная служба занятости населения — была создана в апреле 1991 г. на базе ранее существовавших бюро по трудоустройству и информации населения как федеральная государственная служба на территории Российской Федерации. С этого времени служба занятости населения несколько раз меняла свой статус. С 2004 г. действует Федеральная служба по труду и занятости, которая является федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по контролю и надзору в сфере труда, занятости и альтернативной гражданской службы, по оказанию государственных услуг в сфере содействия занятости населения и защиты от безработицы, трудовой миграции и урегулирования коллективных трудовых споров [2, с. 63]. В целом функции и задачи, права и обязанности службы занятости определены Законом о занятости населения [1, с. 13–14].

С учетом актуальности проблем занятости населения, а также изменений в законодательстве возможно дальнейшее совершенствование структуры федеральных и территориальных органов исполнительной власти, которые занимаются и проблемой инфраструктуры рынка труда в целом. Так согласно новой редакции ст. 7 Закона о занятости, вступающего в силу с 1 января 2007 года органам власти субъектов Федерации передаются большие полномочия, связанные с непосредственной реализацией государственной политики в сфере занятости.

Повышение эффективности работы государственной службы занятости является приоритетным направлением в рамках государственной политики занятости. Критерием эффективности работы службы занятости следует считать, прежде всего возрастание ее роли в организации и регулировании рынка труда на территории, повышение степени удовлетворения спроса на рабочие места со стороны не занятых трудовой деятельностью граждан и заявок предприятий на рабочую силу.

В качестве показателей деятельности службы занятости целесообразно использовать:

1) удельный вес численности незанятых граждан, трудоустроенных по направлению центра занятости, в общей численности принятых на работу или в общей численности незанятых трудовой деятельностью, обратившихся в центр по вопросу трудоустройства (чем выше показатель, тем эффективнее деятельность службы занятости населения);

2) удельный вес безработных, трудоустроенных по направлению центра занятости и оформленных на досрочную пенсию в общей численности снятых с учета безработных;

3) удельный вес безработных, не работающих в течение срока, превышающего определенное количество месяцев;

4) уровень предотвращения безработицы, рассчитываемый как отношение количества сохраненных и созданных рабочих мест к экономически активному населению;

5) уровень удовлетворения заявленной в службу занятости потребности в работниках — доля трудоустроенных с помощью центра занятости в общем количестве заявленных вакантных мест.

Кроме этих основных показателей можно использовать и дополнительные: своевременность предоставления в вышестоящий орган отчетов и других материалов информационного характера, отсутствие обоснованных жалоб. Компенсировать некоторые недостатки перечисленных показателей помогут экспертные оценки.

При оценке деятельности службы занятости можно использовать показатели социальной и экономической эффективности политики занятости [3, с. 29–31], (при расчете автором внесены определенные изменения). Социальная эффективность в регионе (в расчете за год) может быть определена по следующей формуле:

$$СЭДСЗ = ЧБСУ / ЧБк, \quad (1)$$

где $СЭДСЗ$ — социальная эффективность деятельности службы занятости в регионе в определенном календарном году; $ЧБСУ$ — численность безработных, снятых с учета по всем основаниям в течение календарного года, чел.; $ЧБк$ — численность безработных, стоявших на учете на конец календарного периода, чел.

Показатель социальной эффективности характеризует степень возможного прироста уровня безработицы в регионе. В случае если бы органы занятости в регионах не снимали безработных с учета (что является результатом их работы), то все они оставались бы включенными в число зарегистрированных безработных, и социальная эффективность деятельности оказалась бы равной нулю. Увеличение значения данного показателя свидетельствует о повышении социальной эффективности политики занятости. Также следует иметь в виду, что значительная часть безработных снимается с учета по другим причинам, а это при расчете показателя не принимается во внимание. Во многих случаях это не является заслугой службы занятости, но тем не менее исключить таких безработных из общей численности снятых с учета неправомерно, поскольку при соответствующей социальной напряженности снижение уровня регистрируемой безработицы оценивается как положительное явление.

Экономическая эффективность деятельности службы занятости в регионе (за год) может быть определена двумя способами.

Первый предполагает расчет величины затрат на условную единицу социальной эффективности, т.е. определение цены последней. Чем ниже значение данного показателя, тем выше экономическая эффективность политики занятости. Расчет проводится по формуле:

$$ЭЭДСЗ1 = ЗСЗ / СЭДСЗ, \quad (2)$$

где $ЭЭДСЗ1$ — экономическая эффективность деятельности службы занятости в регионе в календарном году, р./ коэффициент; $ЗСЗ$ — затраты (расходы) службы занятости в регионе за календарный период, р.; $СЭДСЗ$ — социальная эффективность деятельности службы занятости, коэффициент.

Второй вариант для оценки экономической эффективности государственной политики занятости предполагает использование показателя годовых затрат (расходов) службы занятости в расчете на безработного, снятого с учета в течение отчетного периода. В этом случае формула для расчета экономической эффективности следующая:

$$ЭЭДСЗ2 = ЗСЗ / ЧБСУ. \quad (3)$$

Как и в предыдущем случае, чем больше расходы в расчете на снятого с учета безработного, тем ниже экономическая эффективность.

В заключении необходимо отметить, что важнейшей задачей как общегосударственной, так и

региональной политики является включение проблем занятости населения в состав важнейших приоритетов социально-экономической политики. Особое место необходимо уделять мерам активной политики, нацеленной на повышение конкурентоспособности граждан и улучшение результатов функционирования рынка труда. В современных условиях приоритет должен отдаваться мерам направленным не на прямое финансирование создания новых рабочих мест, а на развитие потенциала работника и их адаптацию к реальным потребностям экономики.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Закон Российской Федерации «О занятости населения в Российской Федерации». М., 2006.
2. Положение о Федеральной службе по труду и занятости // Экономика и учет труда. 2004. № 9.
3. Смирнов С. Методы оценки эффективности государственной политики занятости // Вопросы статистики. 1998. № 4.
4. Стимулирование занятости: Доклад генерального директора на 82-й сессии Международной конференции труда 1995 года. Женева, 1995.

ГЕЛЕТА И.В., РАДЧЕНКО С.С.

ПОДГОТОВКА ПЕРСОНАЛА КАК ВАЖНЫЙ ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Достаточно длительное время работа с кадрами заключалась исключительно в мероприятиях по набору и отбору рабочей силы. Идея заключалась в том, что если вам удалось найти нужных людей, то они смогут выполнить нужную работу. Современные организации, в которых хорошо поставлено дело управления, считают, что набор подходящих людей является всего лишь началом [7, с. 9]. В то время как большая часть ресурсов организации представлена материальными объектами, стоимость которых со временем снижается посредством амортизации, ценность людских ресурсов с годами может и должна возрасти. Таким образом, как для блага самой организации, так и для личного блага служащих своей организации, руководство должно постоянно работать над всемерным повышением потенциала кадров.

Успешная программа по развитию кадров способствует созданию рабочей силы обладающей более высокими способностями и сильной мотивацией к выполнению задач, стоящих перед организацией. Естественно, что это должно вести к росту производительности, а значит, и к увеличению ценности людских ресурсов организации. Поэтому такой способ развития становится наиболее эффективным в условиях нарастающей конкуренции и расширения рынков, так как позволяет получать дополнительные преимущества без увеличения стоимости средств производства.

Первым шагом к тому, чтобы сделать труд работника как можно более производительным, является профессиональная ориентация и социальная адаптация в коллективе. Если руководство заинтересовано в успехе работника на новом рабочем месте, оно должно всегда помнить, что организация — это общественная система, а каждый работник это личность. Когда новый человек приходит в организацию, он приносит с собой ранее приобретенные опыт и взгляды, которые могут вписаться или не вписаться в новые рамки. Если руководитель не прилагает активных усилий для организации адаптации новых подчиненных, последние могут разочароваться из-за несбыточности своих надежд, могут посчитать что в поведении следует руководствоваться опытом, приобретенном на предыдущей работе, или прийти к другим неправильным заключениям о своей работе. Руководитель должен также помнить о том, что кое-что из того, что новички узнают в ходе своей адаптации, может оказаться для них просто шоком. Для этого большинство предприятий используют различные варианты первоначального обучения и постепенного включения новых работников в организационную среду. Руководители и сотрудники предприятия, в этом случае, организуют тренинги и семинары для новичков, устанавливают испытательные сроки и стажировки. Организации также имеют постоянную потребность в повышении производительности труда своих работников. Многие организации при этом заботятся и об общем качестве трудовых ресурсов. Одним из способов достижения этой цели является набор и отбор наиболее квалифицированных и способных новых работников. Однако этого

недостаточно. Руководство должно также проводить программы систематического обучения и подготовки работников, помогая полному раскрытию их возможностей в организации [1, с. 17].

Подготовка представляет собой обучение работников навыкам, позволяющим поднять производительность их труда. Конечная цель обучения заключается в обеспечении своей организации достаточным количеством людей с навыками и способностями, необходимыми для достижения целей организации.

Значение обучения широко признано. К сожалению, многие руководители не осознают всех связанных с этим сложностей [4, с. 17]:

- выработка стратегии в формировании квалифицированных кадров;
- определение потребности в обучении кадров по отдельным его видам;
- правильный выбор форм и методов подготовки, переподготовки и повышения квалификации;
- выбор программно-методического и материально-технического обеспечения процесса обучения как условия качественного обучения;
- изыскание средств для финансирования всех видов обучения в необходимом количестве и с требуемым качеством.

Обучение — это большая, специализированная область. Специфические методы обучения весьма многочисленны, причем их нужно приспосабливать к требованиям профессии и организации. Некоторые основные требования, обеспечивающие эффективность программ обучения, сводятся к следующему [4, с. 21]:

1. Для обучения нужна мотивация. Люди должны понимать цели программы, каким образом обучение повысит их производительность и, тем самым, их собственное удовлетворение своей работой.

2. Руководство должно создать климат, благоприятствующий обучению. Это подразумевает поощрение учащихся, их активное участие в процессе обучения, поддержку со стороны преподавателей, желание отвечать на вопросы. Важным моментом может оказаться и создание определенной физической среды. Некоторые организации предпочитают проводить обучение в специальных центрах, а не в помещениях своей организации.

3. Если навыки, приобретаемые посредством обучения, являются сложными, то процесс обучения следует разбить на последовательные этапы. Участник программы должен иметь возможность отработать на практике навыки, приобретенные на каждом этапе обучения, и уже только затем двигаться дальше.

4. Учащиеся должны почувствовать обратную связь по отношению к результатам обучения, необходимо обеспечить положительное закрепление пройденного материала. Это может происходить в форме похвалы или признания успехов со стороны преподавателя, либо, в случае компьютеризированных современных систем обучения, в виде непосредственной обратной связи при правильном решении задач, предложенных программой.

Решение этих задач делает возможным достижение стратегических целей организации путем повышения эффективности ее деятельности и, соответственно, роста конкурентоспособности.

Следующим шагом после организации комплекса мер по адаптации в коллективе работников и их подготовке для успешного выполнения своей работы, будет определение степени эффективности этих мероприятий. Оценки результатов такой деятельности можно представить себе как продолжение функции контроля над использованием организационных ресурсов. Процесс контроля предусматривает учреждение стандартов и измерение результатов для определения отклонения от установленных норм и при необходимости принятие корректирующих мер по повышению качества человеческих ресурсов [5, с. 11]. Аналогичным образом, оценка результатов деятельности требует, чтобы руководители собирали информацию о том, насколько эффективно происходит обучение каждого работника. Такая информация поступает при непосредственном общении с работником, с руководителем его структурного подразделения, а также при мониторинге изменений его производительности труда. Обработав эти сведения руководитель получает возможность должным образом модифицировать систему управления персоналом либо в комплексе, либо по отдельным элементам.

Главная трудность заключается в том, что не всегда возможно выделить достижения системы обучения из общего успеха компании. При оценке эффективности того или иного мероприятия следует учитывать влияние внешних факторов: от общей конъюнктуры рынка, до психологического климата в отдельном подразделении (если оценивается эффективность обучения отдельного работ-

ника). Так как наиболее часто работа подчиненного оценивается его непосредственным вышестоящим начальником. Поэтому он должен обладать способностью точно оценивать работу, не основывая свою оценку на личном отношении к подчиненному. Для этого системе подготовки руководящих кадров должно уделяться первостепенное значение. Вместе с тем, грамотная оценка результатов образовательной деятельности позволяет руководству определить наиболее выдающихся работников или отстающих работников и реально поднять уровень их достижений, проведя соответствующее обучение [2, с. 122].

В рамках характеристики оценки результатов деятельности по обучению и подготовке следует выделить три аспекта: административный, информационный и мотивационный.

Административный аспект связан с повышением по службе, понижением, переводом, прекращением трудового договора. Каждая организация должна принимать административные решения с учетом оценки системы подготовки кадров, а также ее влияния на отдельного сотрудника. Решение о продвижении по службе необходимо обосновывать не только текущими показателями работы, но и растущим уровнем профессиональной подготовки. Это поможет организации заполнить вакансии служащими, которые уже проявили свои способности и ориентированы на дальнейший карьерный рост. Это также помогает и служащим, поскольку удовлетворяет их стремление к успеху, достижениям и самоуважению. Продвижение по службе — отличный способ признания выдающегося исполнения работы. Однако при принятии решений о продвижении по службе руководство должно повышать только тех, кто имеет способности для эффективного исполнения обязанностей на новой должности. Перевод можно использовать, чтобы расширить опыт работника, а также в тех случаях, когда руководство считает, что он или она будут работать более эффективно на другой должности. Иногда перевод используется и в тех случаях, когда человек работает неудовлетворительно, но в связи с его большим стажем или прошлыми заслугами руководство считает, что прекращение трудового договора с ним было бы неэтичным. Перевод позволяет обучать работников новым для них навыкам с минимальными затратами и повышает устойчивость компании в случае увольнения отдельных специалистов [3, с. 69].

Информационный аспект деятельности по подготовке и повышению квалификации сотрудников проявляется в установлении устойчивых связей между руководством и коллективом. С одной стороны возрастает качество принимаемых управленческих решений, а с другой — возникает более полное понимание проводимой политики компании, четче выделяются приоритеты и ключевые черты в оценке сотрудников. Сами сотрудники получают дополнительный стимул к повышению производительности. Обмен информацией не только узнавать об относительном уровне работы. При должной постановке этого дела работник узнает, не только достаточно ли хорошо он или она работает, но и что конкретно является его силой или слабостью и в каком направлении он может совершенствоваться.

Мотивационный аспект деятельности по подготовке и повышению квалификации сотрудников проявляется в воздействии на трудовую мотивацию поведения людей. Определив сильных работников, администрация может должным образом вознаградить их благодарностью, зарплатой или повышением в должности, которое сопровождается повышением профессиональной подготовки. Систематическое положительное подкрепление поведения, ассоциирующегося с высокой производительностью, должно вести к аналогичному поведению и в будущем [8, с. 243]. Обучение выступает дополнительным мотивирующим фактором, так как повышает самооценку работника как специалиста и увеличивает его авторитет в коллективе. Немаловажным является тот факт, что вложения в обучение повышают стоимость рабочей силы каждого работника на рынке труда при последующем трудоустройстве. Информационные, административные и мотивационные аспекты обучающей деятельности взаимосвязаны, т.е. информация, ведущая к административному решению о повышении по службе, должна положительно мотивировать человека к хорошей работе.

Современная организация предъявляет высокие требования к обновлению конкретных знаний и навыков не всех категорий персонала. Главная задача повышения квалификации кадров — обеспечить быструю реализацию новых научных, технических, организационных и экономических идей в практику деятельности предприятия. Поэтому повышение квалификации руководителей, специалистов и служащих должно стать основной частью государственной системы непрерывного образования с подключением сюда системы высшего и среднего образования страны.

Повышение квалификации рабочих, служащих и категорий специалистов осуществляется в

различных формах. В частности, это могут быть курсы при предприятиях и учреждениях с использованием в качестве преподавателей, как собственных квалифицированных работников, так и специалистов со стороны [8, с. 264]. Такая форма повышения квалификации носит оперативный характер и обеспечивает достаточную целенаправленность подготовки. Более глубокие знания по широкому кругу вопросов в порядке повышения квалификации можно получить на специальных факультетах или курсах повышения квалификации при высших учебных заведениях, учебных центрах, в отраслевых или межотраслевых институтах повышения квалификации и их филиалах, а также на курсах, семинарах, устраиваемых многочисленными фирмами, специализирующимися на нужды предприятий и организаций.

Повышение квалификации будет более эффективным при соблюдении принципа преемственности обучения и последующего рационального использования кадров с учетом приобретенных ими знаний и навыков [6, с. 19]. Чтобы повысить ответственность и заинтересовать кадров в непрерывном повышении своей квалификации, необходимо обеспечить взаимосвязь результатов повышения квалификации, аттестации, должностных перемещений и оплаты труда работников с качеством знаний и эффективностью их практического использования.

Процесс обучения персонала — это неотъемлемая часть кадровой политики успешной организации. Он может преследовать самые различные цели: повышение качества человеческих ресурсов, повышение качества продукции или услуг, производимых организацией, проведение организационных изменений, в том числе приспособления к изменяющимся условиям внешней среды, развитие персонала, улучшение системы коммуникации в организации, формирование организационной культуры, увеличение уровня лояльности организации [6, с. 24]. Недостаточное внимание к нему или неправильная его организация может породить множество проблем в организации, которые, в конечном счете, снижают эффективность организации. Множество видов, форм и методов образовательного процесса позволяет выбирать подходящий или совокупность подходящих для каждой отдельной уникальной организации.

Таким образом, рассматривая кадры как важнейший ресурс производства, фирмы ставят задачу оптимального его использования, прежде всего за счет повышения качества, в том числе с помощью программ привлечения рабочей силы, кадрового планирования, отбора, мотивации, подготовки и повышения квалификации. Реализация программ по обучению сотрудников с учетом всех аспектов существенно увеличивает темп развития современных организаций (предприятий).

ЛИТЕРАТУРА.

1. Балашенко В., Романенко В. Как воспитать идеального менеджера? // Справочник по управлению персоналом. 2004. № 2.
2. Коновалов А. Корпоративный тренинг: скрытая угроза // Проблемы теории и практики управления. 2004. № 3.
3. Лаврина Т.В., Тютин А.А., Богомолова Н.В. Системный подход в обучении // Справочник по управлению персоналом. 2003. № 4.
4. Магура М.И., Курбатова М.Б. Обучение персонала как конкурентное преимущество. М., 2004.
5. Мильнер Б.З. Теория организации: учебник. М., 2005.
6. Моргунов Е. Корпоративный университет как институт становления обучающейся компании // Управление персоналом. 2004. № 1.
7. Перцова Н. Кадровая прополка // Секрет фирмы. 2004. № 6.
8. Стредвик Дж. Управление персоналом в малом бизнесе. СПб., 2003.

Доминирующей и системной целями промышленной политики России является повышение национальной конкурентоспособности и расширение доли отечественных компаний на внутреннем и мировом рынках, повышение эффективности их деятельности [6, с. 123–124].

Критерии успешной деятельности современных промышленных предприятий различны. Интегральная эффективность производства товаров, их доведение до потребителей во многом зависят от эффективного использования ресурсных возможностей национальной экономики, ее отдельных региональных и отраслевых секторов. В силу этого, экономику следует рассматривать через призму кластеров, так как они «лучше согласуются с самим характером конкуренции и источниками достижения конкурентных преимуществ» [5].

Кластер представляет собой группу географически локализованных взаимосвязанных компаний, поставщиков оборудования, комплектующих, специализированных услуг, инфраструктуры, НИИ, ВУЗов и других организаций, взаимодополняющих друг друга и усиливающих конкурентные преимущества отдельных компаний и кластера в целом.

Термин «кластер» стал популярен среди экономистов с конца 80-х годов. Сейчас применение кластерного подхода рассматривается в качестве одного из наиболее эффективных путей развития территорий.

В своей статье «Конкурентные преимущества стран» (1990) Портер М. раскрыл феномен кластеров, выдвинув теорию национальной, государственной и местной конкурентоспособности в контексте мировой экономики, обосновав исторические и интеллектуальные предпосылки теории кластеров. Он отметил, что кластеры оказываются ярко выраженной особенностью практически любой национальной, региональной и даже столичной экономики [6, с. 123–124].

Новый технологический «скачок» в третьем тысячелетии потребовал новых форм организации инновационных процессов. Существенным элементом повышения эффективности оказался организационный фактор — региональный промышленный комплекс или кластер.

Степень развития и значимость источников конкурентных преимуществ определяют стадии развития конкуренции и модели экономического роста государств, регионов и предприятий. Промышленные предприятия создают основу для потребления и приумножения национального богатства, следовательно, в рыночной экономике большое значение играет именно их конкурентоспособность.

Целью промышленной политики России является повышение национальной конкурентоспособности и расширение доли отечественных компаний на внутреннем и мировом рынках, повышение эффективности их деятельности.

Критерии успешной деятельности современных промышленных предприятий различны [5]. Интегральная эффективность производства товаров, их доведение до потребителей во многом зависят от эффективного использования ресурсных возможностей национальной экономики, ее отдельных региональных и отраслевых секторов. В силу этого, экономику следует рассматривать через призму кластеров, так как они «лучше согласуются с самим характером конкуренции и источниками достижения конкурентных преимуществ».

В общеэкономическом смысле кластер способствует достижению конкретного хозяйственного эффекта и усиливает конкурентные преимущества отдельных компаний а, следовательно, кластера в целом [1].

В общих чертах характерные признаки кластеров можно свести к 12 показателям [6, с. 123–127]: возможности по исследованию и развитию, мастерство рабочей силы; развитие трудового потенциала; близость поставщиков; наличие капитала; доступ к специализированным услугам; отношения с поставщиками оборудования; ассоциирующиеся структуры; интенсивность формирования сетей; предпринимательская энергия; инновации и обучение; коллективное видение и руководство.

Для современной России актуальность концепции кластеров несомненна, поскольку: значительная часть созданного в СССР промышленного потенциала изначально не была ориентирована на

рынок; сложившаяся в настоящее время экспортно-сырьевая ориентация национальной экономики не отвечает коренным интересам России; стремительно разрушается технологический потенциал страны; низкая эффективность российской промышленности; технологическое отставание от развитых стран не позволяет создавать конкурентоспособную наукоемкую продукцию и пр.

Характерные особенности кластеров: наличие крупного предприятия-лидера, определяющего долгосрочную хозяйственную, инновационную и иную стратегию кластера в целом; территориальная локализация основной массы предприятий-участников кластера; устойчивость и доминирующее значение хозяйственных связей между предприятиями; долговременная координация взаимодействия участников системы в рамках основных систем управления, производственных программ, инновационных процессов; контроля качества и пр.

Рассмотрим возможную структуру кластера (рис. 1).



Рисунок 1. Структура кластера [9, с. 141–155].

Приведенная схема не может включать все компоненты, из которых состоит соответствующий кластер. Промышленные кластеры представляет собой группу географически локализованных взаимосвязанных компаний, объединенных в производственную цепочку, в рамках которой создается конечный продукт и добавленная стоимость.

Более развитые кластеры имеют специализированные базы поставщиков, в большей степени разветвленный массив связанных отраслей, более широкий масштаб поддерживающих отраслей, глубокие связи с потребителями.

Кластер может включать в себя стратегические альянсы предприятий с университетами, исследовательскими учреждениями, потребителями, технологическими брокерами и консультантами. Кластер, исходя из зарубежного опыта, обеспечивает возможность ведения конструктивного и эффективного диалога между государством и другими институтами (рис. 2.).



Рисунок 2. Структуры, взаимодействующие с кластером [9, с. 141–155].

Достижение взаимного соответствия различных сфер предпринимательства во многом зависит от центральных и местных органов власти, обеспечивающих условия функционирования кластера

через осуществление налоговой, бюджетной и внешнеэкономической политики. Их роль возрастает в вопросах разработки и реализации планов необходимого технологического обеспечения национальных потребностей, согласованными изменениями политики стандартизации, установления взаимодействия крупного и малого бизнеса, регулирования естественных монополий и т.д.

Важнейшим фактором конкурентоспособности кластеров является высокий уровень развития системы связанных институтов и отраслей, а для формирования национальной инновационной системы и притока квалифицированных кадров — государственная политика [9, с. 141–155].

Кластер способствует достижению конкретного хозяйственного эффекта и усиливает конкурентные преимущества отдельных компаний а, следовательно, кластера в целом [1].

Однозначно, что кластеры лучше, чем отрасли, охватывают важные связи, обеспечивая взаимодополняемость между отраслями, способствуя развитию технологий, навыков и распространению информации, значимой для осуществления бизнеса. Для стратегического управления предприятиями эти связи оказываются основополагающими в конкурентной борьбе, в определении направлений развития бизнеса, внедрения инноваций, в повышении производительности труда, сокращении производственных затрат и пр. Таким образом, каждая компонента кластера характеризует его важные свойства.

Одним из условий формирования кластера в регионе является наличие специализации отраслей. Под специализацией понимается форма общественного разделения труда, которая отражает процесс сосредоточения производства отдельных видов продукции или ее частей в самостоятельных отраслях, производствах и на специализированных предприятиях.

Кластеры варьируются по своим размерам, широте охвата, уровню развития в зависимости от отраслей. Природа кластеров позволяет изменять их границы по мере появления новых компаний и отраслей, с развитием и изменением условий осуществления бизнеса. По мнению Портера М. они присутствуют как в крупномасштабной, так и в малой экономике, в городской или сельской области, а также на нескольких уровнях географического деления [6, с. 147]. Кластеры наблюдаются как в условиях развитой, так и развивающейся экономики.

Созидательная деятельность кластеров состоит еще и в том, что большинство его участников не конкурируют непосредственно между собой, а обслуживают разные сегменты отрасли.

Их создание исключительно важно для перевода экономики на инновационный путь развития, что требует постоянных контактов участников инновационного процесса, позволяющих корректировать научные исследования, опытно-конструкторские разработки и производственный процесс. Такое взаимодействие имеет свои особенности, обусловленные корпоративными интересами, которые обеспечивают инновационную интеграцию любых организаций независимо от их величины. Среднему и малому бизнесу проще приспособиться к изменению конъюнктуры, они меньше зависят от состояния и уровня мировой экономики, а крупные национальные и транснациональные компании создают огромные финансовые ресурсы, позволяющие обеспечить долговременный стратегический маневр.

Кластерные принципы организации производственного взаимодействия широко обсуждаются в России и используются при формировании и осуществлении национальной промышленной политики, так как их использование позволяет повысить эффективность взаимодействия частного сектора, государства, торговых ассоциаций, исследовательских и образовательных учреждений в инновационном процессе.

У России уже есть положительный опыт деятельности кластеров, например, кластерная организация группы высокотехнологических отраслей производства в городе Сосновый бор (Ленинградская обл.). Научно-производственный комплекс города представлен 29 предприятиями и организациями: Ленинградской атомной электростанцией им. В.И. Ленина; 8 государственными научными организациями, в числе которых Научно-исследовательский технологический институт им. А.П. Александрова (НИТИ), Федеральный научно-производственный центр Научно-исследовательский институт комплексных испытаний оптико-электронных приборов и систем (ФНПЦ НИИКИ ОЭП); 16 малыми предприятиями научно-технической сферы и Ленинградским специализированным комбинатом «Радон» и другими организациями [1].

Рассмотрение группы компаний и организаций как кластера позволяет выявить благоприятные возможности для координации действий и взаимного улучшения в областях общих интересов без угрозы конкуренции или ограничения интенсивности соперничества.

Доминирование в экономике кластеров, а не изолированных компаний и отраслей важно и для региональной экономики, где наблюдается высокая географическая концентрация взаимосвязанных отраслей. Ключевым фактором успеха при разработке и реализации стратегий развития кластеров является активная позиция лидеров бизнеса и позитивное партнерство между интересами различных предпринимательских групп в регионе.

Таким образом, кластеры представляют собой движущую силу развития экономики, и их по праву можно считать инновационными системами прикладного значения, так как научно-техническое и социально-экономическое развитие требует концентрации национальных ресурсов, а усиление интеллектуального, профессионального и организационного потенциала страны невозможно в отрыве от социума и его духовной базы.

В последние 20 лет стал одним из символов общемировых революционных изменений сетевой принцип организации в управлении конкурентоспособными компаниями. Его суть состоит в замене многоуровневых иерархий кластерами фирм или специализированных бизнес-единиц, координируемых рыночными механизмами вместо административных.

Особые затруднения сопряжены с изучением межфирменных сетевых структур, которые нужны для усиления международных компаративных исследований сетевых межфирменных образований.

В последней четверти XX в. межорганизационные отношения стали обретать новое качество, обусловившее живейший интерес к ним специалистов в области стратегического управления. С одной стороны, устойчивые и долгосрочные объединения с двумя и более участниками перестали быть ситуационным управленческим решением, с другой — во все большем числе отраслей выживание во внутринациональной и международной конкуренции стало зависеть от участия в подобных альянсах, порой сводивших вместе традиционных соперников.

Среди исследователей есть согласие по вопросу общих причин таких организационных изменений. К ним принято относить глобализацию бизнеса и усиление международной конкуренции, ускорение процессов обновления технологий и их проникновения через границы отраслей и государств, а также в целом возрастание неопределенности бизнес-среды, требующее нетрадиционных методов адаптации к ней.

Другая причина связана с одновременно бурным развитием внутри- и межфирменных компьютерных сетей на базе ПК и рабочих станций, давших жизнь новому типу деловых коммуникаций и позволивших заметно снизить затраты на управление потоками информации [9].

Природа кластера такова, что в нем могут быть задействованы организации различные и по формам собственности, и по видам хозяйственной деятельности. Внутри сетевой структуры кластера возникают экономические отношения между субъектами различной формы собственности: частными (промышленные предприятия), государственными (ВУЗы, НИИ), муниципальными (организации социально-культурной сферы).

Современные возможности породили новые формы организации бизнеса — виртуальные предприятия и их объединения (ВО).

Виртуальное предприятие может рассматриваться как совместная кооперация деятельности независимых предприятий разной отраслевой принадлежности, форм и размеров собственности [8]. Оно создается на временной основе без образования юридического лица с целью взаимного использования ресурсов, снижения издержек и расширения рыночных возможностей. Подобного рода виртуальные организации позволяют координировать взаимосвязанные действия, привлекать при необходимости новых партнеров и не препятствовать конкуренции между входящими в них физическими предприятиями.

В таком виде виртуальные предприятия можно рассматривать как производственные системы нового типа с неярко очерченными границами и часто меняющимся элементным составом. В отличие от виртуального предприятия в чистом виде, кластеры создаются с перспективой функционирования в долгосрочном периоде, а не по мере завершения отдельных проектов. Кроме того, кластер, в противоположность виртуальным предприятиям, предполагает относительно постоянный состав его участников. Однако сама сущность ВО, выраженная в совместной деятельности независимых предприятий разной отраслевой принадлежности, форм и размеров собственности, соответствует природе кластера, а следовательно, может быть использована как форма его организации.

К основным задачам в создании виртуальной сетевой организации можно отнести: совмещение

на практике двух процессов кооперации и конкуренции между компаниями; определение степени самостоятельности в принимаемых решениях; определение организационной пригодности партнерской компании как в технологическом, так и в социальном плане; необходимость создания высокого уровня доверия между компаниями-партнерами; необходимость в формировании кооперационного менеджмента в целях координации деятельности территориально распределенных партнерских компаний и установления заслуживающих доверия взаимосвязей между компаниями-партнерами [7, с. 80].

Частным случаем виртуального предприятия является виртуальный кластер. В этом смысле виртуальный кластер представляет собой смоделированный аналог реального промышленного кластера, содержащий в себе информацию о каждом участнике реального кластера, в пределах необходимых для организации бизнес-процессов внутри системы как целостной организации.

Задачи организации виртуального кластера позволяют в настоящее время решать инфокоммуникационные технологии (ИКТ). Именно всемирная сеть дает возможность устанавливать партнерские отношения между предприятиями и учреждениями расположенными подчас на разных концах мира.

Процесс организации виртуального кластера, должен быть управляемым и курироваться уполномоченной на то организацией, назовем его условно Координационный Центр, носящей надотраслевой характер и охватывающий все сферы деятельности членов кластера [7, с. 77].

В процессе организации виртуального кластера, должны быть выполнены три задачи [3]: во-первых, инициирование формирования виртуальной web-платформы, т.е. в рамках подготовительного этапа решается следующий круг задач: составляется реестр потенциально-возможных партнеров, с указанием их видов деятельности, формы собственности, готовой продукции (работ/услуг); производится ранжирование предприятий по достаточности конкурентных ресурсов для вхождения в кластер; анализируются предприятия на степень финансовой устойчивости; оцениваются существующие связи между предприятиями; выявляется круг проблем специфичных как для отдельно взятого предприятия, так и общих для всего кластера; и т.д.

По итогам первого этапа работы должно быть достигнуто понимание образа идеального состояния кластера, о его миссии, выработаны правила и нормы работы, определены общие затраты и прибыль, учтены все возможные риски при совместной деятельности.

Во-вторых, поддержание деятельности виртуальной Web-платформы [4, с. 13–21].

В-третьих, функционирование виртуального кластера. На последнем этапе разрабатывается технологическая цепочка, позволяющая максимально минимизировать затраты на каждом из этапов производственного цикла кластера. Данный процесс охватывает все сферы деятельности кластера: добыча сырья, переработка, производство готовой продукции, складирование, подготовка кадров, научная деятельность, транспортировка, спектр банковских услуг и т.д.

Наиболее эффективное использование ресурсов позволит существенно увеличить добавленную стоимость. Работа посредством современных инфокоммуникационных технологий предоставит возможность отслеживать в режиме реального времени основные бизнес-процессы и быстро реагировать на происходящие изменения внутри системы.

Обязательным условием для создания виртуального кластера должно быть наличие ряда высокотехнологических ИКТ, в т.ч. : административные ИКТ-системы [9, с. 147–149].

Эти системы поддерживают активность команды лидеров, облегчают групповые процессы активности, повышают технический уровень компетенции и уровень проводимого менеджмента. Более того, они повышают эффективность использования идей, изучения текущих процессов производства. Поскольку команды проектирования включают экспертов из различных сфер с разным уровнем знаний, взаимный обмен знаниями увеличивает общий уровень компетенции всей команды партнеров.

Сердцевиной виртуального кластера является базовая компетенция, которой наделяются Координационный Центр и предприятия-партнеры. Поэтому большое значение приобретают работы по сбору и структурированию информации о партнерах, а также по построению информационной модели, определяющей границы уровня компетенции предприятий-партнеров. Коммерческий успех виртуального кластера, по существу, зависит от того, насколько хорошо определена и сфокусирована в кластере базовая компетенция.

Процесс создания виртуального кластера, на практике может быть сопряжен с рядом трудно-

стей, а именно таких как: обеспечение необходимого и достаточного уровня инфокоммуникационных технологий всеми участниками кластера; чрезмерная экономическая зависимость от партнеров, что связано с узкой специализацией членов сети; опасность чрезмерного усложнения, вытекающая, в частности, из разнородности членов виртуального предприятия.

Но, наряду с формированием виртуальных кластеров, продолжают вызывать интерес исследователей интеграционные процессы, происходящие как на уровне муниципальных образований и субъектов государственности, так и на уровне межгосударственном.

Текущее состояние региональных хозяйств ставит перед территориями задачу повышения их экономической эффективности. Обязательным условием решения поставленной задачи, является выбор наиболее конкурентоспособной модели региональной экономики, позволяющей максимально использовать его потенциал.

В условиях процесса глобализации, который в настоящее время затрагивает экономику не только государств, но и регионов, следует выбирать интеграционные модели совместного ведения бизнеса, основанные на доверии между партнерами. В настоящее время сложились разнообразные типы интеграционных моделей, различающиеся в зависимости от целей сотрудничества, характера хозяйственных отношений между их участниками, степени самостоятельности входящих в объединение предприятий. К примеру, создаются холдинги, финансово-промышленные группы, промышленные кластеры и др.

Однако, говоря об экономике региона, понимая данный термин как территориальное образование, имеющее четко очерченные административные границы, в пределах которых воспроизводятся социальные и экономические процессы обеспечения жизни населения, обусловленные местом региона в системе территориального и общественного разделения труд, оказывается невозможным применение вышеприведенных моделей.

Главная причина невозможности их внедрения в масштабах региона заключается в том, что ФПП и холдинги во-первых, предполагают определенные формы объединения активов, и во-вторых могут выходить за территориально-административные границы региона. ОЭЗ не может находиться на территориях нескольких муниципальных образований и ее территория не должна включать в себя полностью какого-либо административно-территориального образования, а кроме того цель их создания состоит не в достижении экономической эффективности какого-то территориального образования, а в развитии обрабатывающих отраслей экономики, высокотехнологичных отраслей, производства новых видов продукции и развития транспортной инфраструктуры [10, ст. 4 п. 3].

Наиболее, подходящей интеграционной моделью экономики является кластерная модель экономики региона. Одним из отличительных признаков промышленного кластера в общей модели производственно-кооперационных и иных взаимодействий субъектов хозяйствования является принцип территориальной локализации [11, с. 155–162]. Однако следует понимать, что географические масштабы кластера могут варьироваться от одного города, области до страны или даже ряда соседствующих стран иными словами, регионом определяется лишь один из возможных вариантов кластера.

Для администрации кластеры, во-первых, наиболее современный, удобный инструмент в промышленной политике; во-вторых, это хорошая площадка для взаимодействия с бизнесом, в-третьих, на региональные и муниципальные администрации возложен большой объем задач, для решения которых не хватает ни сил, ни средств, ни времени. Кластерный подход дает эффективный инструмент для достижения основных целей: доходности региона, занятости населения» и эти факты подтверждаются успешным опытом в ряде стран.

В 1968 г. в Европе был создан в рамках ЕС Генеральный директорат по региональной политике, в 1975 г. — Европейский фонд регионального развития. В 1988 г. Европарламентом была принята Хартия регионализма, начал функционировать Совет региональных и местных сообществ. В этот же период в США начались разработки федеральных программ по кооперации снабженческих фирм, маркетинга и коммерции, труда и образования [2, с. 177–190].

Кластеры дали значительный импульс развития регионам тех стран, которые применили их принципы. Заметный темп развития набрала экономика Австрии, у которой начали действовать трансграничные кластеры с Германией, Италией, Швейцарией, Венгрией, активизировались связи с Францией и Великобританией. Ключевым фактором стала политика стимулирования развития связей между исследовательскими институтами и промышленным сектором, снижение регуляторных барьеров в инновационных программах, специализация кластеров и формирование центров конкурентоспособности. Движущей силой явилась инновационно-исследовательская программа (TIP), которая

была разработана в первой половине 1990-х гг. Целями ТПР являлись сбор информации, ее обработка, выработка рекомендаций, основанных на технологических изменениях. Этот опыт, особенно актуален и для России, для которой превращение в технологическую державу видится как объективная необходимость, т.к в настоящее время прогресс движется не разрозненными предприятиями, а их объединениями, группами, кластерами и сетями.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Взаимодействие малого и крупного бизнеса // Информационно-аналитический сборник. Институт предпринимательства и инвестиций. М., 2003. Апрель // <http://www.mbrk.ru>.
2. Егоров О.И., Чигаркина О.А. Зарубежный опыт региональной науки, региональной политики и территориального развития // Регион: экономика и социология. 2006. № 1.
3. Менеджмент в России и за рубежом. 2005. № 5 // <http://koi.cfin.ru>.
4. Николаев М.В. Экономическая глобализация и проблемы национальной безопасности // Проблемы современной экономики. 2005. № 13.
5. Основы промышленной политики Российской Федерации / Российский Союз промышленников и предпринимателей // <http://www.opes.ru>.
6. Портер М.Э. Конкуренция. Уч. пос. М.: Издательский дом «Вильямс», 2001.
7. Рикарда Б.Б. Стрoение организационного знания на виртуальных предприятиях // Проблемы теории и практики управления. 2004. № 6.
8. Сидоренко С. Новые направления в развитии машиностроительных предприятий // <http://www.ncstu.ru>.
9. Формирование конкурентных преимуществ регионов // Регион: экономика и социология. 2006. № 1.
10. Федеральный закон РФ от 22 июля 2005 г. № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации».
11. Шапкин И.Н. Управление региональным хозяйством. М.: КНОРУС, 2005.

ДЕДКОВА И.Ф., БЕЛЯЕВА Т.А.

УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ ПРЕПОДАВАТЕЛЬСКОГО ТРУДА КАК ГЛАВНЫЙ ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ КАЧЕСТВА ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

В последние годы в России идет интенсивный процесс трансформации системы образования: развивается система негосударственного высшего образования, расширяется платное образование и спектр образовательных услуг, появляются новые специальности, вводится многоступенчатая система высшего образования, в ведущих вузах страны предпринимают попытки создания и внедрения систем управления качеством образования.

Как свидетельствует опыт зарубежных стран, наиболее перспективным при разработке систем управления качеством образования представляется синтез принципов концепции всеобщего менеджмента качества TQM и моделей, предусмотренных стандартами качества ИСО серии 9000:2000 с соответствующей их адаптацией к сфере образования. При этом одним из ключевых элементов концепции TQM, обеспечивающих качество образовательного процесса и качество конечного результата, является персонал. Значимость человеческого фактора в достижении успеха организации также подчеркивает в своих работах известный специалист по качеству Эдвард Деминг. Действительно, социально-экономический успех и процветание организации независимо от ее отраслевой принадлежности во многом определяется интеллектуальным потенциалом, качественным составом ее сотрудников [3].

Между тем, уже в последние десятилетия XX века очевидным становится то, что создание систем управления качеством образования, построенных преимущественно на основе мониторинга достижений учащихся и стандартизации содержания образования, не дает требуемых результатов в повышении качества образования и эффективности деятельности образовательных учреждений. Как следствие,

не только среди руководителей образования, но и среди широкой общественности формируется мнение, что без повышения качества труда преподавателей невозможно добиться высокого качества результатов образования. Так, по итогам проведенного еще в 1979 г. Институтом Гэллага социологического опроса населения на вопрос о том, что бы образовательные учреждения могли сделать для достижения высоких результатов своей деятельности, большинство респондентов указало на необходимость улучшения качества работы преподавателей и введения системы оценки их деятельности [5].

Именно качество персонала, гарантируемое высокой академической квалификацией работников, рассматривается в принятом в 1995 г. Программном документе ЮНЕСКО «Реформа и развитие высшего образования» как один из трех важнейших аспектов деятельности образовательных учреждений, наиболее существенно влияющих на качество образования.

Отметим, что на протяжении всего периода социально-экономических преобразований в нашей стране квалификация преподавателей российских вузов остается весьма высокой. С 1994 г. наблюдается тенденция роста численности основного персонала вузов и рост численности преподавателей, работающих по совместительству. За период с 1990 по 1999 г. доля преподавателей в государственных вузах со степенью доктора наук и званием профессора существенно увеличилась, в то время как доля кандидатов наук, напротив, снизилась [1]. Эти тенденции можно объяснить «утечкой» молодых преподавателей с ученой степенью из системы высшего образования, а также снижением требований к уровню докторских диссертаций.

Вместе с тем происходит старение профессорско-преподавательского состава вследствие падения социально-экономического статуса данной профессии. Проблема смены поколений приобретает весьма острый характер. Отток перспективных и молодых кадров в коммерческие структуры и за рубеж связано в первую очередь с низким уровнем заработной платы работников образования. Наблюдается снижение исследовательской и методической составляющих в деятельности преподавателей, их научной активности в связи с отсутствием должного финансирования вузовской науки [4].

Сложившаяся в современном российском образовании ситуация, характеризующаяся разрывом между экономическим и социальным развитием его работников, противоречием между количеством и качеством труда, свидетельствует о необходимости коренных преобразований в сфере оплаты, стимулирования, управления и оценки труда кадров образования. Первоочередную значимость в сложившейся ситуации приобретают задачи создания и внедрения целостной системы управления качеством труда работников данной отрасли народного хозяйства. Следует подчеркнуть, что до сих пор в теории и практике образовательного менеджмента вопросы управления и оценки качества труда преподавателей в нашей стране остаются концептуально недостаточно разработанными.

Под качеством труда автор предлагает рассматривать такую устойчивую совокупность профессиональных свойств в их взаимосвязи и взаимодействии, которая характеризует общую эффективность трудовой деятельности, обеспечивающей достижение оптимального соотношения производительности и качества продукта или услуг, соответствующего установленным стандартам, с одной стороны, и запросам потребителей, с другой. Качество труда в сфере образования может быть представлено как совокупность профессиональных свойств и личностных характеристик преподавателя, которые должны быть востребованы обществом и реализованы на каждой ступени образовательной подготовки будущего специалиста. Качество труда в сфере образования формируется под воздействием ряда внутренних и внешних факторов, зависит от особенностей протекания непосредственно процесса предоставления образовательных услуг и проявляется в достижении результатов определенного уровня и качества. К основным внутренним факторам формирования качества труда в сфере образования относятся:

- личностные факторы (качество рабочей силы, быстрая адаптация к постоянно меняющимся условиям труда, профессиональную мобильность, инициативность, активность и т. д.);
- организационно-технические факторы (организация рабочего места преподавателя и учащегося, технические средства обучения, условия труда, организационная структура, структура и содержание программ обучения, используемые в обучении технологии и т. д.);
- социально-экономические факторы (обеспеченность образовательного учреждения всеми необходимыми ресурсами, система оплаты, материального и морального стимулирования труда, продолжительность рабочего дня, состояние материально-технической базы и т. д.);
- менеджмент организации.

К внешним факторам, воздействующим на формирование качества труда в сфере образования,

относятся органы государственно-общественного управления образованием, стандарты в сфере образования, рынок образовательных услуг.

В зарубежном экономическом словаре под управлением качеством труда понимается система мер, осуществляемых руководством организации с целью направить трудовые усилия работников на увеличение эффективности (производительности) труда, а также контролировать качество выполнения работ. Однако следует учитывать, что большинство систем управления качеством возникли в частном секторе экономики, в особенности в промышленности, где результаты индивидуального труда, или производительность, измеряются в единицах выработки или соотношения понесенных издержек и полученных прибылей. Управление же качеством труда в государственном секторе экономики, к которому относится сфера образования, связано с уровнем качества оказания услуг, а не с получением прибыли, что усложняет задачу управления и измерения качества труда отдельного работника [2].

Рассмотренное выше определение управления качеством труда представляется неполным, абстрактным и применимым в большей степени к производственной сфере экономики. Достаточно полно и развернуто, с учетом особенностей отрасли образования сущность данной экономической категории раскрыта в работе под редакцией Е.Н. Жильцова «Экономика, организация и планирование непроизводственной сферы». Управление качеством труда, как подчеркивает автор, заключается в установлении и поддержании его должного уровня на всех стадиях создания и потребления продукции или услуг путем систематического контроля качества и целенаправленного воздействия на определяющие его условия и факторы. Комплексное управление качеством труда включает процедуры планирования, подбора, расстановки, повышения квалификации, аттестации кадров организации, а также контроля (оценки) качества, материального и морального стимулирования, правового обеспечения их труда. Таким образом, достигается всесторонняя регламентация условия, необходимых для высококачественного труда, и приводится в действие вся совокупность факторов, позволяющих получить требуемый конечный результат.

Специфика отрасли образования проявляется в том, что многие качественные требования допускают здесь нестандартный, творческий подход к решению поставленных задач, а для управления качеством труда, осуществляемом через управленческие воздействия руководства как на поведение отдельных работников, так и трудового коллектива в целом, характерна значительная гибкость используемых методов и приемов [6].

Когда усилия по повышению качества труда выходят за рамки отдельных методов и приемов и образуют совокупность взаимосвязанных элементов, можно говорить о возникновении системы управления качеством труда. Анализ работ зарубежных исследователей по данной проблеме свидетельствует о том, что системы управления качеством труда используются преимущественно как способ мотивации работников и направления их деятельности на более успешное достижение целей и задач деятельности организации.

К характерным признакам систем управления качеством труда за рубежом относят наличие четко определенных целей организации, ее структурных подразделений, контроль сотрудников и возложение на них ответственности за принимаемые ими решения, соответствующие действия и их последствия, перманентный мониторинг качества труда отдельного сотрудника, подразделения и организации.

Что касается отдельных подходов к управлению качеством труда в сфере услуг, то наиболее популярными в зарубежных странах являются рассмотренная нами выше концепция всеобщего управления качеством TQM и управление по целям. Главными особенностями управления по целям являются четкое определение задач организации, ориентация на сильные, а не на слабые стороны деятельности работника. При этом ключевым фактором является регулярное измерение качества индивидуального труда [2].

Известный в области менеджмента качества системный подход к решению проблем качества, получивший название «цикл Деминга» или «цикл PDCA», в силу своей универсальности может быть реализован и в управлении качеством преподавательского труда. Согласно ему содержание и последовательность функций управления качеством труда работников образовательных учреждений можно представить в виде четырех этапов:

- 1) планирование деятельности по управлению качеством труда (определение целей и задач руководства в области управления качеством, разработка должностных инструкций, методик преподавания, разработка системы оплаты, стимулирования труда работников, определение критериев качества обучения и критериев качества труда работников, методов контроля качества и т.п.);

2) реализация запланированных действий (формирование преподавательских кадров образовательного учреждения, организация образовательного процесса, развитие профессиональных качеств преподавателей реализация мероприятий по стимулированию высококачественного труда работников и т.п.);

3) контроль реализации запланированных действий и их результатов (контроль качества предоставления образовательных услуг, аттестация кадров, оценка качества труда различными методами и т.п.);

4) анализ и коррекция полученных результатов (анализ эффективности работ по управлению качеством, анализ качества труда работников организации, разработка и реализация соответствующих корректирующих и предупреждающих действий).

Реализация указанных функций непрерывно и последовательно будет способствовать постоянному совершенствованию всех процессов, обеспечивая корректный и эффективный подход к решению проблем качества труда в образовании.

Таким образом, при построении системы менеджмента качества образования в современных условиях хозяйствования первоочередной задачей становится разработка рациональной политики в области управления качеством труда преподавателей, которая будет способствовать целесообразному использованию человеческих ресурсов, формированию у работников потребности в профессиональном развитии, обеспечению им возможностей для профессионального роста, созданию достойных условий жизни в целом. Управление кадрами образования следует рассматривать как социально-экономическую функцию общества по подготовке, привлечению на работу и развитию персонала образовательных учреждений в интересах всех учащихся и общества в целом. В социальном плане фундаментальной конечной целью управления качеством труда кадров образования должно стать обеспечение качественного образования.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Высшее образование и исследования в Российской Федерации. Обзор национальной образовательной политики. М.: Весь мир, 2000.
2. Коултер Д. Управление качеством труда // М.: Энциклопедия управления персоналом. 2000 // http://dps.smrllc.ru/Int_Encycl/Perform_man.html. 20 марта 2005.
3. Морозов М.А. Повышение эффективности управления персоналом (на примере предприятий туристической индустрии) // Менеджмент в России и за рубежом. 2003. № 2.
4. Романкова Л.И. Кадровый потенциал высшей школы как объект экономического анализа и социального проектирования // М.: Профсоюз работников народного образования и науки Российской Федерации. 2004 // <http://www.ed-union.ru/pub-staff.html>. 15 сентября 2006.
5. Трапицын С.Ю., Громова Л.А. Оценка кадров образования в системе качества образовательного учреждения. М.: Качество 21 век — Информационный портал. 2004 // <http://www/quality21.ru/index.php>. 10 января 2006.
6. Экономика, организация и планирование непроизводственной сферы: Учебное пособие / Под ред. Жильцова Е.Н. М.: Из-во МГУ, 1987.

ДЕДКОВА И.Ф., ИЛЬИНА Т.В.

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ВЫБОРУ СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ, ОРИЕНТИРОВАННЫХ НА ПРИРАЩЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

В современной экономике знаний особое внимание в управлении компанией переносится на знания как таковые, так как они являются основным источником доходности и залогом успеха любой компании. Однако сами по себе знания не принесут ожидаемых выгод, они обязательно должны иметь «носителя» — человека. Именно поэтому основная роль в управлении компанией отводится человеческим ресурсам. Знание всегда связано с человеческой деятельностью. Для эффективной работы сотруднику необходимо обладать не только определенным багажом знаний, но и владеть

другими качествами. Отечественными специалистами было проведено интересное научное исследование направленное на выявление зависимости между факторами опросника Кеттелла и эффективность труда в различных профессиональных группах. На основе частоты встречаемости значимых корреляционных связей ими была проведена ранжировка 13 факторов опросника. Первое место в этом классификаторе занял такой фактор как — эмоциональная устойчивость. Второе место — факторы, характеризующие такие добродетели как доброта, сердечность. Третье место — умение общаться в коллективе. Четвертое место — умственные способности. Пятое место — практичность и самостоятельность. Авторы этой концепции считают, что совокупность перечисленных характеристик представляет собой человеческий капитал сотрудника [1]. Вопросы оценки трудового потенциала сотрудников предприятия в настоящее время стали наиболее актуальны. Появилось много мнений и методик позволяющих провести оценку трудового потенциала работника. Но, как правило, применение этих методик направлено на достижение одной цели — повышения производительности труда на конкретном предприятии. На наш взгляд, применение методик по оценке трудового потенциала должно помочь решить ряд вопросов связанных также со стимулированием труда. Во-первых, применение методик по оценке трудового потенциала работника позволит руководителям предприятий дифференцировать сотрудников по их трудовому потенциалу. Во-вторых, методики по оценке трудового потенциала можно применять для дифференциации оплаты труда работников.

Оплата и стимулирование труда в переходе к рыночной экономике, построенной на многообразии форм собственности, предполагает необходимость переосмысления сущности и содержания оплаты труда. В основе механизма распределения по труду традиционно лежат следующие критерии: определение оптимального соотношения централизованного регулирования заработной платы и прав организаций в области оплаты труда; определение уровня минимальной зарплаты; разработка методики коллективно-договорного регулирования распределения по труду.

Основной смысл всей работы в области материального вознаграждения сотрудников организации — определить меру труда и размер его оплаты. Разработка оптимальных соотношений в оплате труда различной сложности является наиболее важным моментом в системе дифференциации заработной платы. Такой подход обеспечивает соответствие размеров оплаты труда его качественным показателям. Речь идет о справедливом вознаграждении за труд. Уровень оплаты труда в организации должен быть таким, чтобы ее работники не завидовали сотрудникам конкурирующих фирм, иначе руководство фирмы столкнется с таким явлением, как миграция рабочей силы. Чтобы этого не произошло, в системе оплаты и стимулирования труда должны соблюдаться следующие требования:

- оплата по результатам труда. Оплата по труду (формула «каждому — по труду») имеет двоякое толкование. Регулирование происходит с учетом затрат и результатов труда. Отсюда вывод: платить нужно не по труду, а по его результатам;

- уверенность и защищенность работников. Заработная плата должна быть такой, чтобы у сотрудников появилось чувство уверенности в завтрашнем дне и они были бы защищены от всяких изменений как во внешней, так и во внутренней среде организации. Задача состоит в том, чтобы сотрудники максимальное внимания сосредотачивали на решении главных задач организации: их не должны отвлекать проблемы, связанные с материальным обеспечением себя и своей семьи. Обеспечить им это должна гарантированная заработная плата;

- стимулирующий и мотивирующий аспект зарплаты. Система оплаты труда должна включать действенные средства стимулирования и мотивации. Работникам должна предоставляться возможность получать больше, чем просто фиксированную заработную плату. В связи с этим возможно введение дополнительных выплат, непосредственно связанных с результатами их труда;

- дополнительные (поощрительные) формы оплаты труда за личный вклад. В дополнение к основной заработной плате организация устанавливает различные льготы для лучших работников. Это служит своего рода оценкой и признанием организацией особо качественной работы сотрудника. Дополнительные формы оплаты труда могут включать скидки на покупку товаров фирмы, субсидии на питание, оплату расходов на образование, медицинское обслуживание, страхование жизни и т.п.

В настоящее время тарифная система оплаты труда состоит из тарифной сетки и тарифно-квалификационных справочников. Тарифная ставка первого разряда определяется на основе минимальной заработной платы и служит основой для дальнейшей дифференциации оплаты труда по профессионально-квалификационным группам работников с использованием тарифной сетки. Установленные по этим группам тарифы представляют собой социальную гарантию минимальной оплаты труда наемных ра-

ботников соответствующей квалификации с учетом законодательно установленной продолжительности их рабочего времени, выполнения ими норм труда и возложенных на них обязанностей.

Единая тарифная сетка строится в виде шкалы квалификации и оплаты труда работников — от рабочих низшего уровня квалификации до руководителей высших органов законодательной и исполнительной власти республиканского уровня. При этом дифференциация тарифных ставок (окладов) осуществляется только по признаку сложности выполнения работ и квалификации работников.

Учет в заработной плате таких факторов ее дифференциации, как условия труда, его тяжесть и напряженность, значимость сфер его приложения, количественных и качественных результатов индивидуального и коллективного труда, осуществляется посредством других элементов (форм) организации заработной платы.

Доходы работников складываются из нескольких частей: минимальная ставка устанавливается в соответствии с тарифной системой оплаты труда (1-й разряд и тарифный коэффициент); базовая ставка устанавливается исходя из квалификации работника на основе описания трудовых функций и состояния рынка труда; переменная часть оплаты труда является дополнительной. Это гибкая система оплаты труда, основанная на участии работников в прибылях организации и распределении ее доходов. Система участия в прибылях предполагает создание определенного механизма распределения дополнительных доходов, получаемых в результате роста производительности труда в том подразделении, где трудится работник. Это не просто новая система оплаты труда. В основе ее лежит новый подход к оценке профессиональной пригодности конкретной личности.

Выплаты через «участие в прибылях» — это не разовые бонусы или доплаты сверх нормы. Это подвижная часть фонда оплаты труда, тесно связанная с конечными результатами. Практика показывает, что использование гибких систем участия в прибылях организации позволяет значительно повысить уровень оплаты труда при одновременном повышении его производительности.

Таким образом, можно сделать вывод, что современные системы оплаты труда должны отвечать следующим требованиям:

- универсальность (система оплаты труда должна одинаково хорошо функционировать в различных организационных структурах);
- простота и доступность;
- коллективная ответственность за выполнение установленных показателей, которая наступает автоматически, без вмешательства «извне»;
- справедливое распределение коллективного заработка (размер зарплаты любого члена коллектива зависит от его личного вклада и никакими пределами не ограничивается);
- самостоятельность трудового коллектива не только в выборе стиля и методов работы, но и в определении величины заработной платы в зависимости от конечных результатов труда

В настоящее время в связи с оплатой труда используются новые термины, такие, как «вознаграждение», «компенсация». Термин «компенсация» часто используется в значении оплата труда, но он подразумевает не просто заработную плату, а то, что работник должен получить компенсацию за ущерб или травму, полученные в процессе работы. Такой подход отражает точку зрения теории, основанной на предположении, что люди не получают удовольствия от работы и поэтому должны получать компенсацию за ее выполнение. Компании, опирающиеся на такую концепцию, предлагают кандидатам компенсационный пакет [2].

Также часто употребляется термин «вознаграждение», так как многие системы оплаты направлены на мотивацию людей к более усердному труду, чтобы затем вознаградить их за дополнительные усилия. Слово «вознаграждение» уместно в таком контексте, так как оно может означать как денежное, так и неденежное вознаграждение, к тому же подразумевая, что вознаграждение выплачивается за какие-то особые заслуги. Многие системы оплаты стремятся вознаграждать за дополнительные усилия, но обычно это только часть системы оплаты. В рамках этой концепции есть намек на то, что для того, чтобы заставить работника хорошо работать, нужно посулить ему пряник.

Термин «оплата» наиболее прямолинейный, он подразумевает как денежную так и неденежную оплату. Термин «оплата» включает себя такие понятия как «оклад» и «зарплату». Различия между зарплатой и окладом постепенно стираются, так как организации переходят к гармонизации условий оплаты труда разных категорий работников.

Взаимосвязь между составляющими человеческого капитала и оплатой труда за применение этого капитала весьма очевидна. В связи с этим необходима переориентация всех подсистем управления

предприятием, и с частности системы оплаты труда. Если раньше большая часть крупных компаний с мировым именем ориентировалась в оплате на выполняемые работниками задачи, то теперь встает вопрос о переориентации критериев оценки труда персонала. В настоящее время появились новые системы оплаты труда: основанные на компетенциях и умениях человека, основанные на определении сложности работы. Принцип действия системы оплаты по компетенциям включает в себя несколько этапов. Прежде всего, определяется список компетенций или умений, необходимых для успешной работы предприятия. Далее оценивается важность каждой компетенции для выполнения работ. Таким образом, создается каркас для оценки компетенций работников, который позволяет выразить количественно значение той или иной компетенции для организации. Затем остается только одно — оценить сотрудника, проведя интервью по имеющимся компетенциям, и выявить степень выраженности каждой из них у сотрудника. Данная система имеет ряд недостатков. В разных организациях при оценке сотрудника на одно и то же рабочее место можно получить различные оценки, это можно объяснить некоторым субъективизмом при выполнении оценки работника. Подобная методика не учитывает ряд других факторов: условий труда, размера оплаты труда, режим работ и т.д. Нельзя отрицать, что эти факторы также оказывают влияние на степень реализации компетенции работника.

Система оплаты труда основанная на оценке сложности работы — призвана обеспечить методический подход к определению относительной ценности рабочих мест в организации [3]. Благодаря этому процессу определяется ранг рабочего места в соответствии с предъявляемыми им требованиями к работнику. Таким образом, оценка сложности работы дает справедливую основу для создания упорядоченной системы классификации рабочих мест. Оценка сложности работы не определяет размер заработной платы. Недостатком этой системы является то, что в процессе оценки сложности работы оценивается только сложность работы, а не личность выполняющего её человека. Тем не менее, эта методика может быть использована как основа для определения различий между рабочими местами и, следовательно, для назначения разных уровней оплаты труда для этих рабочих мест.

Мы считаем, что для совершенствования существующих систем оплаты труда необходимо определить критерии по которым будет производиться оценка всех факторов влияющих на качество выполненных сотрудником работ и соответственно на размер оплаты труда. Рассмотренные выше методики можно взять за основу для создания такой системы оплаты труда, что позволит применять ее на предприятиях, ориентированных на приращение человеческого капитала.

Таким образом, можно говорить о тенденции перехода к менеджменту, основанному на человеческом капитале, а, следовательно, и на росте трудового потенциала работника. Применение новых систем оплаты труда, позволит сделать процесс управления предприятием более системным.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Денисова А.В. Каждому по способностям или каждому по труду // Управление персоналом. 2006. № 16.
2. Нонако И., Такеучи Х. Компания — создатель знания. Зарождение и развитие инноваций в японских фирмах. М.: Олимп-Бизнес, 2003.
3. Fisher J. How to design incentive schemes (Способы проектирования прогрессивных систем выплаты заработной платы для повышения мотивации работников) // People Management. 2001. Vol. 7. №.1.

ДЕДКОВА И.Ф., СИБИРКО А.И.

УСЛОВИЯ ФОРМИРОВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ РАБОЧЕЙ СИЛЫ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Система управления качеством рабочей силы является комплексной системой, ориентированной на постоянное улучшение качества, минимизацию производственных затрат, сокращения потерь от выпуска бракованной продукции, борьбу за конкурентное преимущество. Основная идеология данной системы базируется на принципе — улучшению нет предела. Применительно к качеству

действует целевая установка — стремление к 0 дефектов, к 0 непроизводительных затрат, к поставкам — точно в срок. При этом осознается, что достичь этих пределов невозможно, но к этому надо постоянно стремиться и не останавливаться на достигнутых результатах. Эта идеология имеет специальный термин — «постоянное улучшение качества» (quality improvement).

Система управления качеством рабочей силы должна базироваться на следующих методологических принципах: организация управления качеством рабочей силы; создание условий для обеспечения качества рабочей силы; разработка на предприятии политики качества; планирование роста качества рабочей силы; постоянное улучшение качества рабочей силы.

В системе управления качеством рабочей силы должны использоваться адекватные целям методы управления качеством. Одной из ключевых особенностей системы является использование коллективных форм и методов поиска, анализа и решения проблем, постоянное участие в улучшении качества всего коллектива.

В настоящее время существенно возрастает роль человека как работника предприятия и его постоянное обучение. Мотивация достигает состояния, когда люди настолько увлечены работой, что отказываются от части отпуска, задерживаются на работе, продолжают работать и дома. Появляется новый тип работников — трудоголики. Обучение становится всеохватывающим и непрерывным, сопровождающим работников в течение всей их трудовой деятельности. Существенно изменяются формы обучения, становясь все более активными — используются деловые игры, специальные тесты, компьютерные методы и т. п. Обучение превращается и в часть мотивации. Ибо хорошо обученный человек увереннее чувствует себя в коллективе, способен на роль лидера, имеет преимущества в карьере. Разрабатываются и используются специальные приемы развития творческих способностей работников.

Постоянная работа, направленная на повышение эффективности системы управления качеством рабочей силы позволяет предприятиям соответствовать новым требованиям в области качества выпускаемой продукции.

Понятие качество рабочей силы необходимо рассматривать во взаимосвязи с понятием качество выпускаемых товаров и услуг. В современной теории и практике управления качеством выделяют следующие пять основных этапов:

Принятие решений «что производить?» и подготовка технических условий.

Проверка готовности производства и распределение организационной ответственности.

Процесс изготовления продукции или предоставления услуг.

Устранение дефектов и обеспечение информацией обратной связи в целях внесения в процесс производства и контроля изменений, позволяющих избегать выявленных дефектов в будущем.

Разработка долгосрочных планов по качеству.

Осуществление перечисленных этапов невозможно без взаимодействия всех отделов, органов управления фирмой. Такое взаимодействие называют единой системой управления качеством. Это обеспечивает системный подход к управлению качеством.

Рассмотрим более подробно содержание этапов управления качеством.

На первом этапе: качество (товаров и услуг) означает ту степень, в которой товары или услуги фирмы соответствуют ее внутренним техническим условиям. Этот аспект качества называют качеством соответствия техническим условиям.

На втором этапе оценивается качество конструкции. Качество может отвечать техническим требованиям фирмы на конструкцию изделия, однако сама конструкция может быть как высокого, так и низкого качества.

На третьем этапе качество означает ту степень, в которой работа или функционирование услуг (товаров) фирмы удовлетворяют реальные потребности потребителей.

Товары фирмы могут соответствовать внутренним техническим условиям (этап первый); сама конструкция изделия может быть выдающейся (этап второй); услуга или изделие могут не подходить для удовлетворения конкретных нужд потребителя. Рассмотренные три этапа в практике управления качеством одинаково важны и малейшая недоработка, в любом из них может создать проблемы.

Качество рабочей силы определяется способностью выполнения необходимых работ по созданию товара или услуги. Именно система управления качеством товаров и услуг диктует условия развития системы управления качеством рабочей силы.

Качество рабочей силы определяется способностью выполнения необходимых работ по созданию товара или услуги. Именно система управления качеством товаров и услуг диктует условия развития системы управления качеством рабочей силы.

Система управления качеством состоит из двух подсистем: системы управления качеством рабочей силы и системы управления качеством товаров и услуг. Они оказывают друг на друга влияние, развитие одной предполагает развитие другой, недостаток работы в одной системе тут же отражается на другой. Поэтому особенно важно при планировании развития одной из систем учитывать ее взаимосвязь с другой [1].

Система управления качеством рабочей силы опирается на следующие взаимосвязанные категории управления: объект, цели, факторы, субъект, методы, функции средства, принцип, вид, тип критериев и др.

Под управлением качеством рабочей силы понимается постоянный, планомерный, целеустремленный процесс воздействия на всех уровнях на факторы и условия, обеспечивающий создание работника, умеющего максимально эффективно использовать свой трудовой потенциал, в результате чего создается продукция оптимального качества гарантирующее полноценное ее использование.

По нашему мнению, система управления качеством рабочей силы должна включать следующие функции:

Функции стратегического, тактического и оперативного управления.

Функции принятия решений, управляющих воздействий, анализа и учета, информационно-контрольные.

Функции специализированные и общие для всех стадий развития («жизненного цикла») трудового потенциала работника.

Функции управления по научно-техническим, производственным, экономическим и социальным факторам и условиям.

Стратегические функции включают: прогнозирование и анализ базовых показателей качества рабочей силы; определение направлений проектных и конструкторских работ; анализ достигнутых результатов качества производства; анализ информации о рекламациях. Тактические функции: управление сферой производства; поддержание на уровне заданных показателей качества рабочей силы; взаимодействие с управляемыми объектами и внешней средой.

Система управления качеством рабочей силы представляет собой совокупность управленческих органов и объектов управления, мероприятий, методов и средств, направленных на установление, обеспечение и поддержание высокого уровня качества продукции [2, с. 48–53]. Результативность функционирования системы управления качеством рабочей силы и определяет конкурентоспособность предприятия. Достижение конкурентных преимуществ невозможно без эффективного функционирования общей системы управления качеством [3].

Постоянная работа, направленная на повышение эффективности системы управления качеством рабочей силы позволяет предприятиям соответствовать новым требованиям в области качества выпускаемой продукции.

Главная целевая установка систем качества, построенных на основе стандартов ИСО серии 9000, — обеспечение качества продукции, требуемого заказчиком, и предоставление ему доказательств в способности предприятия сделать это. Соответственно механизм системы, применяемые методы и средства ориентированы на эту цель. Но, несмотря на то, что система не решает всех задач, необходимых для обеспечения конкурентоспособности, популярность системы лавинообразно растет, и сегодня она занимает прочное место в рыночном механизме. Внешним же признаком того, имеется ли на предприятии система качества в соответствии со стандартам ИСО серии 9000, является сертификат на систему.

Система управления качеством рабочей силы должна удовлетворять требованиям к: системе контроля профессиональных знаний и аттестации работников; системе организации процесса постоянного обучения работников; системе управления качеством продукции от проектирования до эксплуатации.

Система управления качеством рабочей силы должна включать:

Задачи руководства (политика в области управления системой качества рабочей силы и ее организация).

Система документации и планирования.

Документация требований к работникам (должностные инструкции) и их выполнимость.

Качество во время разработки (планирование, компетентность, документация, проверка, результаты, изменения).

Качество во время приема на работу (документация, контроль).

Качество во время производства (планирование, инструкции, квалификация, контроль).

Проверка качества (входные проверки, межоперационный контроль, окончательный контроль, документация испытаний).

Применение методики оценки качества рабочей силы.

Корректирующие мероприятия.

Внутрифирменный контроль за системой поддержания качества.

Программы обучения.

Применение статистических методов.

Анализ качества и систем принимаемых мер.

Политика в области обеспечения качества может быть сформулирована в виде направления деятельности или долгосрочной цели и может предусматривать: повышение конкурентных преимуществ предприятия на рынке; улучшение экономического положения предприятия; достижение технического уровня продукции, превышающего уровень ведущих фирм; ориентацию на удовлетворение требований потребителей определенных отраслей или определенных регионов; освоение изделий, функциональные возможности которых реализуются на новых принципах; улучшение важнейших показателей качества продукции; снижение уровня дефектности изготавливаемой продукции; увеличение сроков гарантии на продукцию; развитие сервиса [4, с. 250-251].

Таким образом, обеспечение качества продукции — это совокупность планируемых и систематически проводимых мероприятий, создающих необходимые условия для выполнения каждого этапа «петли качества», чтобы продукция удовлетворяла требованиям к качеству.

Управление качеством включает принятие решений, чему предшествуют контроль, учет, анализ.

Механизм управления качеством продукции представлен в концентрированном виде. Здесь, прежде всего, выделены политика предприятия в области качества, собственно система качества, включающая обеспечение, управление и улучшение качества.

В современном менеджменте системы качества рабочей силы необходимо сформулировать основополагающие условия ее функционирования:

Отношение к работнику как важнейшей составляющей процесса производства товаров, услуг.

Принятие руководством долгосрочных обязательств по внедрению системы управления качеством рабочей силы.

Вера в то, что нет предела совершенству.

Уверенность в том, что предотвратить проблему проще, чем решать ее, когда она возникнет.

Заинтересованность, ведущая роль и непосредственное участие руководства.

Стандарт работы, выражающийся в формулировке «ноль ошибок».

Участие работников фирмы, как коллективное, так и индивидуальное.

Уделение основного внимания совершенствованию процессов управления людьми.

Вера в то, что работники станут единомышленниками, если будут понимать ваши задачи.

Признание заслуг работника.

Наилучших результатов в создании и выпуске конкурентоспособной продукции добиваются предприятия, обладающие исчерпывающими сведениями о состоянии и возможностях производственных процессов, а также своевременно вырабатывающие управляющие воздействия по их совершенствованию.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Беккер Г.С. Человеческое поведение: экономический подход / Избранные труды по экономической теории. М.: ГУ ВШЭ, 2003.
2. Бреслав Л. и др. Кадровый потенциал и пути его повышения // Человек и труд. 2003. № 4.
3. Воронов А.А. Оценка и менеджмент конкурентоспособности продукции: Монография. Краснодар: КубГУ, 2003.
4. Молочников Н.Р., Трунин С.Н. Многоуровневые критерии конкурентоспособности. Материалы Всероссийской научно-практической конференции. Краснодар, 2004.

ДЕНИСОВ Д.А., НАТАЛУХА И.Г.

ВЛИЯНИЕ СКАЧКОВ ЦЕН РИСКОВЫХ АКТИВОВ НА АСИММЕТРИЮ
И ЭКСЦЕСС РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ДОХОДНОСТИ

Имеются многочисленные свидетельства того, что доходности по финансовым активам не являются нормально распределенными. В качестве иллюстрации этого утверждения используем индекс S&P 500. Табл. 1 показывает статистические свойства доходности по индексу S&P 500 при различных временных агрегатах [2]. Из табл. 1 видно, что дневные доходы демонстрируют значительную отрицательную асимметрию (-1,31) и очень большой эксцесс (34,70); обе эти величины должны равняться нулю при нормальном распределении. Агрегация по времени уменьшает величины отклонений от нормального распределения, но со скоростью, значительно более низкой, чем предсказываемые

центральной предельной теоремой значения $1/\sqrt{n}$ для асимметрии и $\frac{1}{n}$ эксцесса, где n — число дней в агрегате.

Таблица 1. Статистические свойства доходности по индексу S&P 500

Число дней в агрегате	Математическое ожидание, %	Стандартное отклонение, %	Асимметрия γ_1	Эксцесс γ_2
1 день	12,64	13,66	-1,31	34,70
6 дней	12,71	14,70	-0,49	7,16
11 дней	12,69	14,52	-0,56	6,09
16 дней	12,73	14,46	-0,53	4,37
21 день	12,76	14,54	-0,42	3,29
26 дней	12,76	14,51	-0,40	2,91
31 день	12,76	14,45	-0,45	2,44
36 дней	12,76	14,51	-0,46	2,43
41 день	12,77	14,56	-0,42	2,56
46 дней	12,77	14,60	-0,38	2,49
51 день	12,79	14,63	-0,34	2,34
56 дней	12,80	14,64	-0,28	2,14

Будем описывать динамику цены рискованного актива P_t следующим стохастическим дифференциальным уравнением

$$\frac{dP_t}{P_t} = (\mu_t - \lambda S)dt + \sigma_t dz_t + (e^u - 1)dV(\lambda) \quad (1)$$

где z_t — стандартное броуновское движение, μ_t — тенденция, σ_t — волатильность (мгновенное среднее квадратическое отклонение) цены актива, а $dV(\lambda)$ определяет случайный процесс Пуассона с интенсивностью скачков λ (вероятность появления одного скачка за малый промежуток времени равна $\Pr(dV = 1) = \lambda dt$). Вероятность осуществления n скачков на инвестиционном горизонте τ определяется вероятностью Пуассона

Член $S = E(e^u - 1)$ (E — оператор математического ожидания) описывает средний вклад скачков в цену актива в расчете на один скачок, а u — нормально распределенная случайная величина с $N(\mu_u, \sigma_u^2)$.

Скачки цен рискованных активов (и, соответственно, скачки доходности активов) являются источником отклонений распределения доходности от нормального распределения. Если тенденция μ и волатильность постоянны, математическое ожидание доходности

(2)

(натуральный логарифм относительной цены актива представляет собой непрерывно начисляемую доходность финансового титула за период времени) на временном горизонте длиной

составляет Используя лемму Ито, из уравнения (1) нетрудно получить обратное уравнение Колмогорова для характеристической функции доходности (2), определяющее дисперсию и высшие моменты доходности (2):

$$K_2 = [\sigma^2 + \lambda(\mu_q^2 + \sigma_q^2)]\tau; K_3 = \lambda\mu_q(\mu_q^2 + 3\sigma_q^2)\tau; K_4 = \lambda(\mu_q^4 + 6\mu_q^2\sigma_q^2 + 3\sigma_q^4)\tau$$

где K_j — j -ый кумулянт доходности. Кумулянты связаны с центральными моментами m_j следующим образом: $m_2 = K_2$; $m_3 = K_3$; $m_4 = K_4 + 3K_2^2$.

Асимметрия и эксцесс определяются, соответственно, как нормированные третий и четвертый кумулянты

$$\gamma_1 = \frac{\lambda\mu_q(\mu_q^2 + 3\sigma_q^2)}{[\sigma^2 + \lambda(\mu_q^2 + \sigma_q^2)]^{3/2}\sqrt{\tau}}; \quad \gamma_2 = \frac{\lambda(\mu_q^4 + 6\mu_q^2\sigma_q^2 + 3\sigma_q^4)}{[\sigma^2 + \lambda(\mu_q^2 + \sigma_q^2)]^2\tau}. \quad (3)$$

Из соотношений (3) видно, что появление скачков цен активов приводит к возникновению ненулевых асимметрии и эксцесса, которые равны нулю для нормального распределения. Скачки также увеличивают дисперсию доходности активов. Дисперсия доходности по активам, как нетрудно видеть, увеличивается с ростом частоты скачков λ , абсолютным значением математического ожидания величины скачка и условной дисперсии величины скачка σ_q^2 . Коэффициент асимметрии зависит от математического ожидания величины скачка с учетом направления скачка. Еще одной интересной чертой стохастического процесса с учетом скачкообразных изменений цен активов является то, что коэффициенты асимметрии и эксцесса стремятся к нулю при увеличении инвестиционного горизонта. Коэффициент асимметрии уменьшается пропорционально квадратному корню из длины $\sqrt{\tau}$ горизонта, а коэффициент эксцесса убывает пропорционально длине горизонта τ .

Из табл. 1 нетрудно видеть, что отклонение от нормального распределения в доходности по активам уменьшается при увеличении агрегатов по количеству дней. В этой связи может возникнуть представление, что если инвестиционный горизонт велик, то финансовым менеджерам необходимо лишь периодически (например, ежеквартально) реструктурировать свои инвестиционные портфели в соответствии с конъюнктурой фондового рынка, а влияние асимметрии и эксцесса на больших инвестиционных горизонтах становится незначительным в силу их малых величин. На самом деле этот аргумент неправилен, поскольку, как следует из [1, с. 46–48], влияние асимметрии увеличивается с ростом среднего квадратического отклонения, а влияние эксцесса усиливается с ростом дисперсии. Поэтому для независимо и идентично распределенных динамических рядов доходности по активам, в то время как асимметрия и эксцесс убывают с ростом инвестиционного горизонта пропорционально $\sqrt{n}$ и n соответственно, их влияние также увеличивается пропорционально $\sqrt{n}$ и n . В результате такой взаимной компенсации получается, что влияние отклонений распределения доходности активов от нормального не меняется с ростом инвестиционного горизонта пропорционально n .

Простой калибровочный пример, результаты которого иллюстрируются в Табл. 2, показывает относительное влияние отклонений распределения доходов по активам от нормального на характер инвестиционных решений. В этом примере инвестор имеет коэффициент относительного неприятия риска $\alpha = 4$ и делает портфельный выбор между 5% безрисковым активом и акциями инвестиционного фонда, имитирующего индекс S&P 500. В табл. 2 представлены оптимальные размещения (в процентах) в индекс S&P 500 при различных инвестиционных горизонтах (в бизнес-днях). θ_1 – есть вес размещения рискованного актива в портфеле в предположении о нормальности распределения доходностей $\gamma_1 = \gamma_2 = 0$; θ_2 соответствует нулевому эксцессу; θ_3 соответствует нулевой асимметрии; вес размещения θ_4 учитывает все четыре первых момента. В последнем столбце табл. 2 приведено процентное изменение в весе размещения капитала инвестора в рискованном активе с учетом и без учета отклонений от нормального распределения:

$$\frac{\Delta\theta}{\theta} = 100\% \frac{\theta_4 - \theta_1}{\theta_1}.$$

Таблица 2. Влияние отклонений распределения доходности S&P 500

n	θ_1	θ_2	θ_3	θ_4	$\Delta\theta/\theta$
1 день	102,35	99,55	101,01	98,40	-3,84
6 дней	89,23	87,21	88,06	86,10	-3,51
11 дней	91,30	88,21	89,48	86,55	-5,20
16 дней	92,41	88,92	90,54	86,55	-5,63
21 день	91,83	88,76	90,07	87,06	-5,19
26 дней	92,20	89,02	90,34	87,18	-5,44
31 день	92,96	89,17	91,16	87,37	-6,01
36 дней	92,12	88,10	90,13	86,13	-6,51
41 день	91,54	87,73	89,23	85,42	-6,96
46 дней	91,09	87,65	88,66	85,15	-6,52
51 день	90,96	87,80	88,52	85,19	-6,35
56 дней	91,07	88,50	88,70	85,82	-5,76

Построенный пример показывает, что как отрицательная асимметрия, так и положительный эксцесс сокращают инвестиционный спрос на акции инвестиционного фонда. Под влиянием обоих этих факторов инвестор сокращает спрос на акции фонда приблизительно на 6%. Кроме того, как показал предшествующий анализ, влияние отклонений распределения доходности по активам от нормального не уменьшается с увеличением горизонта инвестирования. Таким образом, отклонения распределения доходности по активам от нормального является источником риска, который не может быть описан в рамках традиционного анализа на основе расчета математического ожидания и дисперсии. Увеличение инвестиционного горизонта, хотя и уменьшает величину асимметрии и эксцесса, в целом не снижает их влияние на размещение капитала в рискованные активы.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Наталуха И.Г. Влияние отклонений распределения доходности рискованных активов от нормального на инвестиционный спрос // Финансы и кредит. 2006. № 2(206).
2. Hamilton J.D. Time series analysis. Princeton: Princeton University Press, 2001.

*ПРИЧИНЫ И ТИПОЛОГИЧЕСКИЕ ПРИЗНАКИ НЕОДНОРОДНОСТИ
ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА РЕГИОНОВ ЮГА РОССИИ*

Изучение экономической неоднородности регионов России в структурном аспекте обусловлено комплексом причин, основными из которых являются дальнейшее усиление экономической диспропорциональности.

Рассмотрим причины дифференциации экономического пространства Юга России по следующим признакам: конституционному, экономическому, географическому, демографическому, природно-климатическому и проблемному.

Конституционные различия закреплены в главе 1 Конституции РФ «Основы конституционного строя», в соответствии с которыми состав Российской Федерации подразделяется на типы субъектов РФ. Так, в состав Южного федерального округа входят: 8 республик (Республика Адыгея, Республика Дагестан, Республика Ингушетия, Кабардино-Балкарская Республика, Республика Калмыкия, Карачаево-Черкесская Республика, Чеченская Республика, Республика Северная Осетия-Алания), 2 края (Краснодарский и Ставропольский) и 3 области (Астраханская, Волгоградская, Ростовская). Равноправность субъектов федерации, закрепленная Конституцией РФ, на практике, к сожалению, реализуется не в полной мере.

Исследования социально-экономического содержания принципов федерализма рядом авторов [7] показывают, что полноправным субъектом Федерации признаётся лишь тот субъект, который способен реализовать принцип самодостаточности, следовательно, имеются веские причины говорить об экономической разнотатусности субъектов Федерации. Асимметрия, на современном этапе, проявляется как в экономической и социальных сферах, так и в институциональных и правовых аспектах российского федерализма. Неравномерность развития регионов, вынуждает центр усиливать пресс перераспределения на передовые регионы, в то время как отсталые регионы лишь увеличивают свою зависимость от федеральных дотаций, а, следовательно, побуждает центр руководствоваться не столько экономическими соображениями эффективности, сколько политическими соображениями равенства между регионами. Ключевой проблемой во взаимоотношениях федерального центра с регионами в экономической сфере является определение границ, как экономического единства, так и границ экономической самостоятельности субъектов Федерации.

Экономические различия между регионами весьма значительны. Причем разрыв между наиболее и наименее развитыми субъектами округа сильнее всего увеличился в последнее время. Если в 1998г. различия в объеме ВРП на душу населения составляли 3,2 раза, то в 2004г. этот разрыв увеличился до 5,07 раз [2].

В целом социально-экономическое развитие Южного федерального округа остается гораздо ниже среднероссийского уровня, в том числе среднедушевые доходы по округу составляют 65% от российских, розничный товарооборот и объем оказываемых платных услуг — 70%, среднемесячная зарплата в 1,5 раза ниже среднего показателя по России. Самым высоким является удельный вес изношенных основных фондов, особенно в сельском хозяйстве, строительстве и транспорте, а валовой региональный продукт в ЮФО на душу населения «отстает» от среднероссийского в 1,9 раза.

Налоговые поступления в консолидированные бюджеты всех 13 субъектов ЮФО в январе-ноябре 2004г. составил 102,2 млрд. рублей, или 6,3% от суммы налогов, собранных во всех регионах России. Данный источник бюджетных доходов, в целом по регионам РФ, является основным, составляя в среднем по стране 74,2%, в ЮФО — 52,5%, что является следствием более низкого уровня экономического развития [11].

Остановимся подробнее на финансовых отношениях центра и регионов Юга России. Все регионы ЮФО являются получателями бюджетных трансфертов из средств Федерального фонда финансовой поддержки регионов (ФФПР), которые распределяются на основе сопоставления налогового потенциала регионов с учётом различий в стоимости предоставления населению бюджетных услуг по субъектам РФ. Бюджетные реалии территорий ЮФО показывают, что на практике распределение

реализуется с учетом специфики развития отдельных субъектов РФ. Так, в расчете на одного жителя ЮФО за 11 месяцев 2004г. пришлось 8,6 тыс. рублей доходов бюджета, тогда как в среднем по России — 14,9 тыс. рублей. Вне конкуренции находится Чеченская республика, где бюджетные расходы по известным причинам особенно велики (19,7 тыс. рублей), немного больше в Калмыкии — 20,6 тыс. рублей, главным источником существования которой также является государственный бюджет.

В то время как средний уровень дотационности составляет в России 10,5%, в субъектах ЮФО данный показатель существенно выше. Практически полностью за счёт Федерального бюджета формируются бюджеты Чеченской Республики, Ингушетии и Дагестана (93,0, 88,1, 79,5% соответственно), наименее независима от федеральных трансфертов экономика Краснодарского края (11,4%).

В структуре налоговых поступлений регионов преобладает налог на прибыль. В целом по регионам России он составляет 69,0%, а в регионах ЮФО — 62,7%. При этом существенно различается соотношение источников формирования налоговых поступлений. В России 37,5% налоговых доходов дает налог на прибыль организаций и 30,8% — налог на доходы физических лиц, в регионах ЮФО наоборот — лишь 24,9% налоговых доходов дает налог на прибыль организаций и 37,1% — налог на доходы физических лиц. Особая ситуация сложилась в Калмыкии, на территории которой налоги платят предприятия, реально не ведущие здесь хозяйственную деятельность. Так, по абсолютной величине налоговых платежей в расчете на душу населения (11,1 тыс. рублей) этот регион лидирует в округе и даже несколько превышает среднероссийский показатель (11,0 тыс. рублей), при этом 85,3% налоговых поступлений в республике — это налог на прибыль, в том числе 69,2% — на прибыль предприятий.

Значительную роль в налоговых доходах территорий играют косвенные налоги, особенно акцизы. Наиболее значима данная категория налогов для бюджета Северной Осетии, где производится более 36% всей водки и ликеро-водочной продукции округа, немаловажную роль играют акцизы на пиво для Ростовской и Волгоградской областей, где действуют крупнейшие пивзаводы Юга России.

Уровень поступлений налогов на совокупный доход (субъектам остаётся 30%), во многом характеризует эффективность работы с ними территориальных органов власти. В сборе этой категории налогов лидером является Краснодарский край, далее — Волгоградская и Ростовская области, аутсайдерами являются Дагестан и Ингушетия.

В настоящее время в России физические лица-собственники практически не несут налоговой нагрузки (4% от суммарного налога на имущество в ЮФО), в связи с чем не имеют стимула для более эффективного использования имущества и прочих основных средств, а подавляющая часть поступлений по этому налогу формируется предприятиями и организациями (96%). Наибольший вклад налоги на имущество вносят в бюджет Волгоградской и Ростовской областей, Ставропольского и Краснодарского краёв.

Спорным является налогообложение в сфере использования природных ресурсов (как в части налоговых ставок, так и в пропорциях деления расходов между регионами и центром).

Налог на добычу нефти почти полностью направляется в федеральный бюджет (территориям остается только 5%); наиболее значимым он является для бюджета Волгоградской области.

Основная часть земель в ЮФО — это земли сельскохозяйственного назначения, однако они облагаются налогом по льготной ставке без учета бонитета и кадастровой стоимости. В связи с этим, даже в основных аграрных регионах округа, на Дону, Кубани и Ставрополье, около 80% земельного налога дают налоги на земли городов и посёлков, и другие земли несельскохозяйственного назначения.

Одним из возможных резервов пополнения бюджетов территорий является повышение эффективности использования имущества и деятельности государственных и муниципальных организаций. Успешнее всего по этим статьям собираются налоги в Краснодарском крае и Волгоградской области.

Основными статьями расходов бюджетов регионов являются социальная сфера, жилищно-коммунальное хозяйство, госуправление и правоохранительная деятельность, некоторые отрасли реального сектора.

Таким образом, недостаточный уровень экономического развития субъектов округа, особенно республик, не позволяет в полной мере решать экономические и социальные задачи, стоящие перед территориями, без финансовой поддержки федерального центра.

Географический признак определяет исторически сложившиеся размеры субъектов федерации, их расположение в рамках региона, а также близость к границе с иностранными государствами.

Ряд специалистов, на основе цивилизационно-культурологического и геополитического подходов, предложили следующую периодизацию истории Юга России [6; 9, с. 51]:

1. Палеокавказская общность (500 тыс. лет до н.э. — III тыс. лет до н.э.).
2. Взаимодействие кавказских народов с кочевниками Евразии (IV–III тыс. лет до н.э. — конец I тыс. до н.э.).
3. Народы Черноморско-Каспийского региона в полосе древних цивилизаций и государств (IX в. до н.э. — IV в. н.э.).
4. Взаимодействие государственных образований горских, кочевых народов и восточных славян (V–XII вв.).
5. Этнокультурное и политическое развитие в составе или под влиянием Золотой Орды.
6. Формирование кавказской горской и русской цивилизаций в ходе совместной борьбы с натиском великих восточных империй (XVI–XVII вв.).
7. Присоединение Азово-Черноморско-Каспийского региона к России в борьбе с империями Запада и Востока (XVIII–XIX вв.).
8. Формирование Юго-Востока России в ходе модернизации и социокультурного синтеза (60-е гг. XIX в. — начало XX в.).
9. Формирование социально-экономического и историко-культурного Северо-Кавказского региона (20–80-е гг. XX в.).
10. Становление Юга России как целостного региона.

Особое социокультурное, экономическое и политическое значение имеет эволюция административно-территориального деления советского периода.

К 1917 г. после неоднократных административных преобразований почти вся современная территория Юга России входила в состав Астраханской, Ставропольской и Черноморской губерний, Дагестанской, Терской, Кубанской областей и Области Войска Донского. Гражданская война 1918–1921 гг. предельно остро развернулась на Юге России, обострив межэтнические противоречия и настроения ксенофобии.

В это время в России определились две формы «федеративного объединения государств, объединенных по советскому типу»¹: федерация, основанная на автономии в пределах РСФСР, и федерация независимых советских республик. Наиболее высокая форма автономии — АССР — закреплялась собственной правовой системой и конституцией, высшими органами власти и управления. Автономные области, отличаясь по правовому статусу от АССР, получали все права крупных единиц административно-территориального деления — губерний — будучи, в отличие от них, национально-государственными образованиями.

В 1921 г. были выделены Горская и Дагестанская АССР; в 1920 г. — Калмыцкая АО, в 1921 г. — Кабардинская АО, в 1922 г. — Карачаевская, Адыгейская и Чеченская автономные области.

Процесс образования национальных автономий совпал с процессом размельчания губерний и областей распавшейся Российской Империи. Часть АССР возникла в примерном соответствии с границами прежних имперских губерний и областей, например Дагестанская АССР, но большинство приводило к разделению или сужению прежних губерний — на территории Терской области возникла Горская АССР и затем 5 Северо-Кавказских АО. Калмыцкая АО сформировалась из частей Астраханской и Ставропольской губерний, Терской и Донской областей. Размельчение губерний и областей шло и вне связи с выделением национальных областей, так в 1919 г. из частей Саратовской и Астраханской губерний была организована Царицынская губерния.

В 1924 г. началось формирование Юго-Восточной области из Донской и Кубано-Черноморской областей, Ставропольской и Терской губерний, но в итоге было решено образовать Северо-Кавказский край с центром в г. Ростове-на-Дону, с включением горских автономий Кавказа и Грозненского округа, и впредь именовать краями, в отличие от областей, укрупненные единицы административно-территориального деления, включающие национальные автономии.

С 1937 по 1941 гг. происходил интенсивный процесс дробления областей и краёв (одно изменение в областном делении СССР проводилось в среднем каждые 19 дней). Так, Северо-Кавказский край, в котором после выделения из него Азово-Черноморского края и 3-х новых АССР (а из 7 национальных автономий остались две — Черкесская и Карачаевская АО), был переименован в Орджо-

¹ Формулировка принятой в 1919 г. II Программы Коммунистической партии [1, с. 45].

никидзевский (с 1943 г. — Ставропольский) край; Азово-Черноморский край разделен на Краснодарский край (с Адыгейской АО) и Ростовскую область.

Образование в 1943 г. Астраханской (из Астраханского округа и прилегающих степных районов Калмыкии), в 1944 г. Грозненской (из нескольких районов Чечни, Кизлярского округа и Наурского района Ставропольского края) было связано с депортацией в 1943–1944 гг. на Восток народов, огульно репрессированных за пособничество части их населения немецким оккупантам. Были упразднены Калмыцкая, Чечено-Ингушская и Карачаевская АО, Кабардино-Балкарская АССР усечена до Кабардинской.

Политическая «оттепель» в СССР, связанная с развенчанием культа личности Сталина, сопровождалась «возвращением к ленинским нормам». В 1957 г. были восстановлены автономии депортированных балкарцев, чеченцев, ингушей, карачаевцев, калмыков — Кабардино-Балкарская и Чечено-Ингушская АССР, Карачаево-Черкесская АО и Калмыцкая АО. После возвращения статуса АССР в 1958 г. Калмыкии, административно-территориальное деление СССР стабилизировалось. Однако новое территориальное деление стало одной из основных причин многолетних конфликтов между Ингушетией и Северной Осетией, поскольку Пригородный район, до войны входивший в состав Чечено-Ингушетии, был присоединен к Северной Осетии. В качестве компенсации Чечено-Ингушетии были переданы из Ставропольского края Каргалинский, Наурский и Шелковской районы.

В результате образования Российской Федерации в 1990–1991 гг. почти все АССР провозгласили себя союзными республиками, а Адыгейская и Карачаево-Черкесская АО признали себя суверенными республиками в составе РСФСР.

31 марта 1992 г. был оформлен федеративный договор, признающий все территориальные части России субъектами РФ, что, однако, не решило проблемы взаимодействия центра с регионами, и в самом тяжелом виде проявилось в военном конфликте Чечни.

Также распад СССР радикально изменил геополитическое и геоэкономическое положение Юга России. Округ граничит на севере с Центральным (Воронежская область), Приволжским (Саратовская область) федеральными округами, с востока — с Казахстаном, с юга — с Азербайджаном и Грузией, а с запада — с Украиной, также, округ имеет водную границу с Турцией, Ираном, Туркменистаном, Болгарией и Румынией. Только два субъекта ЮФО не имеют границ с зарубежными странами — Волгоградская область и Ставропольский край. Благоприятное приморское положение занимают Ростовская область и Краснодарский край (Азово-Черноморский бассейн), Астраханская область, Дагестан и Калмыкия (Каспийский бассейн).

На сегодняшний день общая площадь территории ЮФО составляет 589,2 тыс. кв.км., площадь субъектов региона составляет от 7,6 тыс. кв.км (Адыгея) до 113,9 тыс. кв.км (Волгоградская область).

Демографический признак характеризует различия в плотности населения, его этнический и конфессиональный состав. Дифференцированность регионов ЮФО по плотности населения весьма значительна так, самым густонаселенным районом является Республика Северная Осетия-Алания, затем Кабардино-Балкарская Республика, Краснодарский край. Диапазон различия по плотности населения составляет более 23 раз. Отметим также неравномерное распределение населения внутри районов, что объективно определяется их размещением на равнинных или горных территориях.

Юг России исторически является зоной межэтнических контактов и этнических миграций. Современные миграционные процессы на Северном Кавказе и Нижнем Поволжье также имеют свои особенности и сложности. Территория округа стала одним из основных центров притяжения вынужденных мигрантов, большая часть которых, спасающиеся от межнациональных конфликтов. Можно сказать, что миграционные процессы практически всех республик ЮФО носят ярко выраженный этнический характер. С 1989 по 1998 г. происходил безвозвратный выезд русского населения. За эти годы Дагестан покинул каждый пятый русский житель, Карачаево-Черкесию, Северную Осетию-Аланию, Кабардино-Балкарию, Ингушетию, Калмыкию — от 4% до 10%. Одновременно наблюдается миграционный приток лиц титульных национальностей.

Свыше половины мигрантов (прибывших/выбывших) Северного Кавказа указали основными причинами смены места жительства «причины личного, семейного характера», «возвращение к прежнему месту жительства», а наименее распространенными — «несоответствие природно-климатическим условиям», «экологическое неблагополучие».

Природно-климатические различия определяет наличие разнообразных природных ресурсов. Их количественная и качественная характеристика являются одним из основных факторов, закладывающих хозяйственный профиль региона.

Характер поверхности округа делится на 3 части: равнинную, предгорную, горную, сложность рельефа и большая протяженность территории делает климат округа очень разнообразным, что определяет его рыночную специализацию на различных уровнях территориального разделения труда. Сочетание благоприятных агроклиматических условий, ценных земельных и средних по обеспечению водных ресурсов, а также наличие уникальных рекреационных ресурсов, делает Южный регион монополистом в производстве ряда сельскохозяйственных культур, предоставлении услуг лечебно-оздоровительного отдыха и т.д.

Разнообразие орографических и климатических особенностей приводит к пестроте почв. Карбонатные чернозёмы занимают значительную часть Ростовской области, Краснодарского края, западную часть ставропольского плато и предгорья Центрального Кавказа. Темно-каштановые почвы — на востоке Ростовской области, на крайнем севере Ставропольского края, на Терско-Кумской равнине и на правобережье Терека. В восточной засушливой полосе Предкавказья распространены светло-каштановые почвы, местами солончаковые. В Волгоградской области степная зона занимает более 80% территории: на северо-западе — чернозёмы, в остальной части — темно-каштановые и каштановые почвы; юго-восток — полупустынная зона, занятая светло-каштановыми почвами с пятнами солончаков, лугово-каштановых почв. Астраханская область имеет на северной полупустыне светло-каштановые солонцеватые почвы, на юге — полупустыня с бурыми почвами. Для Волго-Ахтубинской поймы и в дельты Волги характерны аллювиальные почвы. Республика Калмыкия находится в полупустынной зоне и имеет низкую продуктивность почв.

На долю ЮФО приходится всего 0,5% лесных ресурсов РФ, причем более 60% составляют леса высокогорного типа (бук, ясень, дуб, граб). Лесные ресурсы округа не представляют особого эксплуатационного значения, и должны рассматриваться с точки зрения их рекреационно-оздоровительной и природоохранной полезности.

Минеральные ресурсы ЮФО весьма разнообразны: газа 7% общероссийских запасов, 2% нефти, 3% меди, по 2% цинка, золота, серебра, свинца, 15% мергеля, 4% вольфрама, 30% минеральных вод, 73% термальных вод. Также промышленное значение имеют месторождения йода, брома, титаноциркониевых песков и др.

Залежи нефти и углеводородного газа встречаются на территории округа почти повсеместно. Одним из старых районов добычи нефти является Чеченская республика, однако военные действия на территории привели нефтегазовую промышленность в упадок. Объём годовой добычи газоконденсатного месторождения Астраханской области составляет более 3 млрд. м³. В Волгоградской области эксплуатируются 23 нефтяных и 10 газовых месторождений. Одна из первых нефтяных скважин России была введена в действие на территории Краснодарского края. Значительными запасами природного газа располагает Ставропольский край, менее значительными — нефти. Весьма перспективной на нефть и газ является Республика Дагестан (38 месторождений), Адыгея (по оценке специалистов, площадь земель, перспективных в нефтегазоносном отношении, составляет примерно 70% всей территории). Пять лет назад в Тарасовском районе Ростовской области состоялась презентация нефтяной скважины, открыты и месторождения природного газа. Большие перспективы имеет добыча нефти и газа на шельфе Каспийского моря, их стоимость оценивается в 4 трлн. долл. США. Месторождения угля размещаются, в основном, в Ростовской области (восточная часть Донбасса); в Карачаево-Черкесии (10 млн. т.), Дагестане, Кабардино-Балкарии и Краснодарском крае запасы имеют местное значение.

Вольфрамомолибденовые руды добываются в Кабардино-Балкарии (Тырныаузское месторождение), Карачаево-Черкесии (Ктибердинское); свинцовоцинковые руды — в Северной Осетии-Алании (Садонское месторождение); медь — Карачаево-Черкесии, Дагестане; ртуть — Краснодарском крае, Северной Осетии-Алании. Открыто месторождение золота в Кабардино-Балкарии, Ростовской области.

Ведется добыча каменной соли в Волгоградской, Астраханской областях, Краснодарском крае; барита, магнезиально-фосфатных руд в Адыгее; фосфоритов — в Ростовской и Волгоградской областях; гипса — в Краснодарском и Ставропольском крае, Ростовской области, Дагестане, Чечне.

Также ЮФО — один из самых богатых по ресурсам строительных материалов (мергели и сырьё для цементной промышленности): северо-запад Ростовской области, Волгоградская область, Карачаево-Черкесия, Чечня, Ингушетия, Северная Осетия-Алания, Дагестан, Краснодарский край.

Водные ресурсы округа характеризуются крайне неравномерным распределением по территории, средним и ниже среднего уровнем запаса по РФ. Одной из причин дефицита воды во многих

районов региона явилось интенсивное загрязнение водоемов промышленными и бытовыми стоками, и как следствие резкое снижение биопродуктивности.

Рыбохозяйственный комплекс Каспийского моря и Прикаспия при незначительном удельном весе в общероссийских уловах (3,5%) дает до 70% общероссийской добычи осетровых и более 60% — крупночастиковых рыб. Азовское море, в прошлом, было самым продуктивным морским водоемом в мире, с каждого гектара его площади добывали 80 кг рыбы. Уловы промысловых рыб составляли 170 тыс.т. в год. При этом 60% улова давали ценные и высокоценные рыбы — судак, лещ, тарань, осетровые и др. Величина вылова азовских рыб к концу 90-х гг. сократилась до 12–15 тыс.т., в том числе ценных и пресноводных — 5–8 тыс.т. [3, с. 50–52]

Особо необходимо отметить уникальные рекреационные ресурсы ЮФО — лечебные минеральные и гидротермальные воды, лечебные грязи, морские пляжи, лесные массивы, горные и равнинные реки и т.д. Рекреационные ресурсы распределены по территории округа крайне неравномерно, и наиболее перспективными являются: Кавказско-Черноморский, Северо-Кавказский (Предкавказский), Горно-Кавказский, Каспийский, Южно-Поволжский и Азовский районы.

Проблемный признак характеризует достаточно устойчивые политико-правовые и иные существенные особенности регионов, и их взаимодействия.

Проживание на территории ЮФО около 50 автохтонных народов, которые компактно сосуществуют с многонациональными группами аллохтонных народов, создаёт условия нарастания конфликтности. Поэтому одной из главных проблем округа по-прежнему остается обострение межнациональных, межэтнических и межконфессиональных отношений.

«Суверенизация» регионов, осуществляемая соответствующими органами государственной власти ненасильственными методами, которые основаны на законодательно установленных процедурах (выборах, принятии конституций, уставов), является нарушением в субъекте федерации норм Конституции РФ и федерального законодательства.

Искусственное обострение в субъектах РФ их органами государственной власти этномиграционного фактора, приводит к существенным нарушениям на территориях этих регионов прав и свобод, предусмотренных нормами Конституции РФ и международного права, ограничение миграционных потоков увеличивают нагрузку на социально-культурную инфраструктуру принимающих регионов, не обеспечиваемую соответствующими дотациями из федерального бюджета. Обострение напряженности вовлекает в процессы этнического противостояния большие группы населения. Для Ростовской, Волгоградской, Астраханской области, Краснодарского и Ставропольского края, Адыгеи характерны локальные конфликты местного населения с мигрантами-неславянами — чеченцами, даргинцами, турками-месхетинцами, курдами и др.; борьба за влияние между политическими группировками, созданными по этническому или субэтническому (тейповому, вирдовому, кланово-поселенческому) принципу разворачивается в Дагестане, Чечне, Ингушетии, Карачаево-Черкесии, Кабардино-Балкарии [5; 8; 10].

Отсутствие четких административно-территориальных границ между субъектами ЮФО, является фактором напряженности. Существуют конфликты по спорным территориям между Ингушетией и Северной Осетией-Аланией (Пригородный район), Калмыкией и Астраханской областью (Черные земли).

Попытка установления в Чеченской Республике неконституционных форм управления на основе действий незаконных вооруженных формирований, которые пользуются финансовой и организационной поддержкой международных террористических организаций, вовлекли значительную часть населения в вооруженный конфликт.

К проблемному признаку можно отнести и подверженность социально-экономической ситуации в отдельных районах влиянию природных катаклизмов (наводнений, землетрясений и проч.). Необходимо отметить, что горы Большого Кавказа являются молодым горным районом России, где горообразовательный процесс ещё продолжается. По оценкам некоторых специалистов, годовые потери от неблагоприятных явлений природы, таких как засуха, град, шквалы, лавины, селевые потоки, землетрясения, наводнения и т.д., в ЮФО достигают в отдельные годы свыше 25 млрд. рублей [4, с. 20].

Проблемным признаком является, также, депрессивное состояние экономики ряда субъектов РФ, спровоцированное квазирыночными реформами. В России 35% от общего числа безработных приходится на Южный федеральный округ. Помимо высокой доли переселенцев, ряды безработных попол-

нили жители сельских поселений Карачаево-Черкесии, Северной Осетии — Алании, Дагестана и других, в которых были свернуты ранее дислоцированные здесь цеха предприятий оборонного комплекса, выполняющие частичные производственные функции в технологической цепочке изготовления финишного продукта.

Это основные, но далеко не все причины, порождающие социально-экономическую и политическую неоднородность в регионах Юга России. Наличие вмененных признаков изначально закладывает различия между регионами, а существование искусственных барьеров между территориями округа, которые нарушают права граждан на свободу перемещения, ограничивают движение товаров, капиталов, инвестиций и т.д., ещё больше усиливает неоднородность экономического пространства ЮФО.

ЛИТЕРАТУРА.

1. II Программа Коммунистической партии. КПСС в резолюциях и решениях съездов, конференций и пленумов ЦК. 8-е изд. Том 2.
2. ВРП в субъектах федерации // www.gks.ru
3. Игнатов В., Бутов В. Юг России. Ростов н/Д.: Изд-во СКАГС, 2002.
4. Игнатов В., Бутов В. Южная Россия: история и современность. Ростов н/Д.: Изд-во СКАГС, 2002.
5. Игнатов В.Г., Таранцев В.П., Понедельков А.В. и др. Проблемы обеспечения общенациональной безопасности на Северном Кавказе. Ростов-н/Д, 2000.
6. История Дона и Северного Кавказа / Под ред. А.И. Нарезного и Н.В. Самариной. Ростов-н/Д, 2001.
7. Лексин В., Швецов А. Общероссийские реформы и территориальное развитие. Статья 11. Региональная Россия начала XXI века: новая ситуация и новые подходы к её исследованию и регулированию // Российский экономический журнал. 2004. № 5–6.
8. Лунев С.И. Вызовы безопасности южных границ России. М., 1999.
9. Регионоведение: Уч. пособие. 2-е изд. / Под ред. Волкова Ю.Г. Ростов н/Д: Феникс, 2004.
10. Хоперская Л.Л. Факторы социально-политической стабильности и стратегия безопасности на Северном Кавказе. Ростов-н/Д, 2000.
11. Южный федеральный округ 2004. Социально-экономические итоги: Информ.-анал. мат. / Ротов-стат. Ростов н/Д, 2005.

ЕФИМЕНКО Н.А.

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ФОРМ ПРОИЗВОДСТВА В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Становление новых организационно-экономических форм хозяйствования в сельскохозяйственном производстве обуславливает актуальность исследования их сравнительной экономической эффективности для выявления наиболее эффективных в условиях рынка.

С началом осуществления социально-экономических преобразований в сельском хозяйстве, ориентированных на переход к рыночным отношениям, обосновывались два основных подхода к формированию новой аграрной структуры. Один из них предполагал массовую фермеризацию с тем, чтобы в короткие сроки создать структуру сельскохозяйственного производства, характерную для развитых стран Запада. Второй подход был ориентирован на крестьянина-коллективиста, но не на прежнего колхозника, а члена нового сельскохозяйственного, прежде всего производственного, кооператива, или работника государственного сельхозпредприятия.

И хотя земля и другое имущество колхозов и совхозов в результате их «шоковой» реорганизации были (во многом условно) приватизированы в форме так называемых долей, лишь 5% бывших колхозников и работников совхозов создали самостоятельные крестьянские (фермерские) хозяйства. Остальные бывшие члены колхозов передали свои земельные доли и имущественные паи в сохранившие свой статус либо реорганизованные на формальной кооперативной или акционерной осно-

ве крупные коллективные сельскохозяйственные предприятия с той же слабой организующей и предпринимательской волей. Быстрый переход к достаточно крупным товарным семейным фермам не был воспринят основной частью крестьянства, прежде всего в силу инерции, отсутствия необходимой социальной базы реформ, соответствующих экономических и материально-технических условий и, естественно, профессиональных навыков работы в рыночных условиях.

В результате аграрной реформы в России формы организации сельскохозяйственного производства оказались весьма разнообразными. Аграрная структура России существенно отличается от западных стран.

За прошедшие годы реформ организационно-правовые формы сельскохозяйственных организаций (СХО) так и не устоялись. Причем вектор их развития менялся трижды. Сначала, в период преобразования колхозов и совхозов, преимущественно образовывались закрытые акционерные общества и товарищества, удельный вес которых составлял 51% от общего количества сельскохозяйственных предприятий, доля кооперативов — 8%. С середины 90-х годов последние стали возникать, что называется, в массовом порядке: 60% сельскохозяйственных предприятий опять стали производственными кооперативами или просто колхозами. В 2003–2004 годах наблюдался обратный процесс, снова сокращается число кооперативов и вновь увеличивается удельный вес обществ с ограниченной ответственностью.

За период реформ произошла дифференциация сельскохозяйственных организаций по финансовому состоянию. Всероссийский институт аграрных проблем и информатики в течение многих лет выделяет 5 групп таких организаций по индексу финансового благополучия. Учитывается два вида хозяйств: прибыльные или неприбыльные хозяйства, степень их кредиторской задолженности (отношение задолженности к выручке). Примерно четверть хозяйств производит около 60% товарной продукции. Это прибыльные хозяйства, у них относительно небольшие долги, и с каждым годом их доход увеличивается. Когда говорят, что в последние годы идет рост сельскохозяйственного производства в России, то надо понимать, что рост идет именно в этих хозяйствах. В остальных хозяйствах продолжается снижение уровня производства и увеличение долгов. Так, в пятой группе хозяйств (к этой группе отнесены хозяйства, которые фактически прекратили производство; прибыльные хозяйства, которым суммы выручки за 4 года не хватило бы для погашения задолженности; и убыточные, задолженность которых превышает выручку более чем в 2 раза) кредиторская задолженность в 2002 году составила 144 тыс. руб. на человека, из них 93 тыс. руб. — просроченного долга. Эти цифры говорят о том, что убыточные хозяйства не смогут расплатиться с долгами ни при каких условиях. Для них существуют иные пути выхода из кризиса, например, передача ресурсов эффективным пользователям и собственникам. Это и происходит в действительности. В прибыльных хозяйствах численность работников сохраняется, увеличиваются площади обрабатываемой земли, а убыточные теряют в первую очередь работников, уходят самые квалифицированные, а остальные ресурсы (земля, фонды) или не используются или используются неэффективно.

В 2002 году был принят Закон о финансовом оздоровлении сельхозорганизаций (СХО), в итоге формально финансовое состояние села улучшилось. С 2002 по 2005 годы резко возрос удельный вес финансово благополучных хозяйств и сократилась доля нежизнеспособных. Если в 2002 году кредиторская задолженность СХО превышала выручку от реализации (101,6%), то в 2004 году соотношение изменилось (87%). Прибыль сельхозпредприятий за это время возросла с 0,6 до 41,8 млрд. рублей. Однако резкое сокращение удельного веса финансово убыточных СХО (4-й и 5-й групп) происходило не благодаря восстановлению их платежеспособности, а путем банкротств. На начало 2001 года крупных и средних предприятий в России насчитывалось 27,8 тыс., а на начало 2005 — 20,7 тыс.

Высокая прибыль в значительной мере не является следствием роста объемов продаж и снижения затрат. В 2004 году с сельскохозяйственных предприятий по Указу президента РФ были списаны пени и штрафы по государственным долгам на сумму около 25 млрд. руб. Списанные долги в соответствии с инструкциями бухгалтеров увеличивают прибыль. По этой причине рост процента прибыльных хозяйств — в основном результат бухгалтерских операций.

Тенденцией последних лет является концентрация производства и ресурсов у крупнейших сельхозпроизводителей — 10 крупнейших сельхозпредприятий производят продукции на 8,5 млрд. руб. Это столько же, сколько производят 8 тыс. мелких СХО. Удельный вес выручки 10 процентов самых крупных хозяйств с каждым годом растет, коэффициент концентрации увеличивается, коэффициент

дифференциации (отношение выручки в 10% самых крупных хозяйствах к выручке 10% мелких) в 1995 году был равен 70, в 2000 — уже 274. Хозяйства, вошедшие в клуб «АГРО-300», реализовали в 2002 году продукции на 61,2 миллиарда рублей, т. е. столько же, сколько продали 17,7 тыс. хозяйств, находящихся в конце рейтинга. На сельскохозяйственные организации, включенные в клуб «Агро-300», и отраслевые клубы с каждым годом приходится все большая доля валовой и товарной продукции. Так, структуры клуба «Агро-300» в первом рейтинге (1995-1997 гг.) обеспечивали 14% товарной продукции крупных и средних СХО, а в последнем (2002–2004 гг.) — уже 21%. На 100 хозяйств отраслевых клубов в последнем рейтинге приходится более 50% товарных яиц и бройлеров, более 40% — овощей и свинины, треть — картофеля, почти четверть — сахарной свеклы. В лидерах клубов — в основном крупнейшие агрофирмы, 20 из них в 2004 году перешагнули миллиардный рубеж по выручке.

Сложилось мнение, что именно крупнейшие производители играют решающую роль в снабжении страны продовольствием. Однако при возрастании роли крупнейших структур среди всех сельскохозяйственных организаций, если рассматривать «вес» отраслевых клубов в валовом производстве каждого вида продукции, то по большинству из них он незначителен и в динамике не претерпел существенных изменений. Только по яйцу и мясу птицы доля отраслевых клубов в валовом производстве всех категорий хозяйств действительно велика. Это говорит о том, что возрастание доли клубных хозяйств в валовом и товарном производстве крупных и средних СХО — это результат быстрого развития клубных хозяйств, с одной стороны, и деградации значительной части остальных, с другой. Кроме сокращения числа крупных и средних СХО, о чем уже было сказано, уменьшаются площади их сельхозугодий (с 218 млн. га в 1990 году до 104 млн. га в 2003), численность занятых (с 9,2 млн. до 3,3 млн. человек), поголовье коров (за последние два года — на 20%), падает их эффективность.

Есть отрасли сельского хозяйства, в которых крупный бизнес развивается успешно: птицеводство, свиноводство, овощеводство закрытого грунта. Некоторые отрасли без малых форм бизнеса развиваться не могут, например, скотоводство. Удержать коров в колхозно-кооперативном секторе не удалось, хотя очень многие руководители хозяйств и чиновники разных рангов пытались это сделать. Крупное частное скотоводство также не получило должного развития ввиду неконкурентоспособности с импортным мясом. И от хозяйств с тысячными стадами Россия перешла к хозяйствам с одной коровой. Эффективная система организации скотоводства в рыночных условиях в России пока не найдена.

В президентской национальной программе по АПК решить эту проблему предлагается через строительство животноводческих комплексов. Но в стране тысячи таких комплексов и крупных ферм пустуют, разваливаются. Начинать надо с поддержки фермеров-скотоводов. И только когда поголовье превысит дореформенное, понадобится новое широкомасштабное строительство.

Образование агрохолдингов на одном полюсе сопровождается уменьшением размеров СХО на другом. «Крупные предприятия» мельчают и фактически в 2002 году уже 40% этих предприятий соответствовали уровню малых предприятий. Крупными они на самом деле не являются, хотя продолжают числиться таковыми.

Сравнительный анализ эффективности различных форм хозяйствования показывает, что с 1995 года по 2005 год производство валовой продукции выросло в хозяйствах всех категорий в 7,2 раза; в сельскохозяйственных предприятиях — 6,8 раза; в крестьянских (фермерских) хозяйствах — в 11 раз и в личных подсобных хозяйствах — в 5,8 раз, в том числе валовая продукция растениеводства на 1 га увеличилась в хозяйствах всех категорий в 7 раз; сельскохозяйственных организациях в 7,7 раза; крестьянских фермерских хозяйствах в 14,2 раза; личных подсобных хозяйствах в 5,4 раза. Показатели валовой продукции животноводства на 1 га увеличились, соответственно, в 6,7; 6,3; 6,4; 6,3 раза.

Земельные ресурсы более эффективно используются в личных подсобных хозяйствах. В расчете на 1 га сельскохозяйственных угодий они производят валовой продукции в 25 раз больше, чем сельхозпредприятия и крестьянские (фермерские) хозяйства. Так как часть площадей, фактически используемых хозяйствами населения, юридически числятся в пользовании сельхозпредприятий, животноводство хозяйств населения в значительной мере развивается на кормах, получаемых от коллективного хозяйства. Высокая отдача земель в хозяйствах населения объясняется структурой производства. В ЛПХ преобладают наиболее интенсивные культуры: картофель — более 90% от

общего объема производства хозяйств всех категорий, овощи — 80%, фрукты и ягоды, а в КФХ и сельхозпредприятиях — менее интенсивные: зерновые, технические и кормовые культуры.

Общие изменения в аграрной структуре объясняются рядом причин. ЛПХ быстрее приспособились к условиям рынка, чем коллективные, сокращавшие производство, численность занятых. Многие уволенные или не полностью занятые члены коллективных хозяйств работали в ЛПХ и получали основной доход. В то же время семейные хозяйства вынуждены были сохранять и наращивать производство, так как не имели средств на покупку продукции для личного потребления. Хозяйства населения не облагаются налогами, поэтому фактический доход на единицу затрат, особенно по трудоемкой продукции, здесь выше, чем в коллективных хозяйствах, продукция которых часто не приходится, а сразу в форме натуральной оплаты передается владельцам ЛПХ.

В крестьянских (фермерских) хозяйствах производство валовой продукции на 1 га несколько ниже, чем в сельхозпредприятиях. Однако прослеживается динамика в направлении увеличения использования сельскохозяйственных угодий с 5% в 1995 г. до 10% в 2004, валовой продукции сельского хозяйства с 2% до 5,8%, соответственно. Фермерский сектор не стал, как ожидали, ведущим в сельском хозяйстве, однако он является наиболее динамично развивающимся. Ежегодный прирост площади земли у фермеров, происходящий в основном за счет аренды у собственников земельных долей, составлял последние 5 лет около 1 млн. га. Дополнительные площади фермеры приобретают в ходе конкурентной борьбы с сельскохозяйственными организациями, предлагая собственникам земельных долей более высокую арендную плату, чем сельскохозяйственные организации.

В целом доля продукции КФХ в валовой продукции сельского хозяйства невысока, но по отдельным продуктам их вклад весомый. В ряде регионов (в Ингушетии, Еврейской автономной области) фермеры произвели больше сельскохозяйственной продукции, чем сельскохозяйственные организации. В ряде районов Саратовской области все СХО ликвидированы, а земля и имущество переданы фермерским хозяйствам, посевные площади которых в этой области превысили 1 млн. га, валовой сбор зерна составил 35,5% общего сбора зерна в области, доля подсолнечника — 37,2%.

Сравнительный анализ развития семейного и корпоративных секторов в сельском хозяйстве показывает, что в нынешней аграрной структуре семейные, ЛПХ и К(Ф)Х, и корпоративные формы хозяйств сосуществуют, хотя здесь действуют две противоречивые тенденции. С одной стороны, личные интересы крестьян ведут к укреплению ЛПХ как основного источника продовольствия и доходов семьи, с другой — интересы сельских предпринимателей и большинства работников сельхозпредприятий, желающих сохранить свою занятость по узкой специальности, способствуют сохранению крупных сельхозпредприятий.

В странах с рыночной экономикой устойчивость и эффективность малого сельскохозяйственного бизнеса объясняются более высокой мотивацией хозяина к труду по сравнению с наемным работником, ориентацией не на прибыль, а на потребности семьи, более высокой оценкой труда в своем хозяйстве и др. Развитие же крупного бизнеса в сельском хозяйстве сдерживается присущими ему высокими транспортными расходами, издержками управления, хотя и стимулируются эффектом масштаба.

Размеры предприятий в сельскохозяйственном производстве, их преимущества всегда являлись предметом особого внимания в научных исследованиях аграрной экономики и практике хозяйствования на земле. От масштабов производства зависят важнейшие показатели хозяйственной деятельности, материальное благосостояние производителей. Необходим, следовательно, выбор таких размеров хозяйства, при которых эти показатели при прочих равных условиях достигают максимальных значений.

Однако этот выбор в меняющихся и многообразных условиях хозяйствования исключительно сложен и часто ограничен во времени, различен для каждой категории хозяйств в зависимости от конкретных природных, экономических и прочих условий. Если предположить, что для данного хозяйства в конкретный период экономически обоснованы и на практике установлены оптимальные размеры, то с течением времени необходима не только корректировка ранее установленного оптимума, но и обоснование его параметров. Условия эти исключительно многообразны и динамичны. Если размеры хозяйства по земельной площади, численности работников, другим используемым ресурсам при данном техническом уровне оптимизированы, то на новом техническом и технологическом уровне необходима корректировка размеров для каждой категории или типа сельскохозяйственного предприятия. В конкурентной рыночной среде приходится уточнять или изменять даже такой

относительно устойчивый признак сельскохозяйственного производства как специализация, обеспечивающий достижение более высоких показателей в деятельности предприятия.

Преимущества той или иной формы хозяйства часто сводятся в основном, а иногда исключительно, к количественной стороне, масштабности производства и реализации продукции, применению высокопроизводительных машин, технологическим возможностям, выходу продукции на единицу затрат труда и т.д. Остаются в стороне или считаются второстепенными качественные признаки и свойства, причем не только в смысле качества выполнения непосредственным земледельцем работ на принадлежащей или не принадлежащей ему земле. Речь идет о качестве в широком смысле слова, прежде всего о степени личной и хозяйственной свободы, нравственно-психологическом состоянии человека, занятого в разных формах хозяйства. А это состояние предопределяет степень личной инициативы в реализации своих возможностей и способностей, степень хозяйственного творчества и «старательности», непосредственной личной заинтересованности в рациональном использовании и самого труда, и имеющихся ресурсов, следовательно, в удовлетворении «потребностей» производителя. С этих позиций бесспорны и «устойчивость» мелкого производства, и присущие ему качественные преимущества.

Однако как оптимальные размеры различных типов сельскохозяйственных предприятий, так и другие их преимущества в пространстве и во времени весьма подвижны и обычно фиксируются для данных условий на определенный период с последующими корректировками экономических и иных обоснований и расчетов. Но существуют и постоянно (или длительно) действующие факторы, предопределяющие положительные или отрицательные стороны социально-экономического развития того или иного типа хозяйства, пределы преимуществ каждого из них. Если для крупного предприятия критическим с точки зрения управляемости и особенно с точки зрения основного экономического показателя оптимальности размера хозяйства — уровня эффективности является верхний предел, то для мелкого — нижний.

Поскольку речь идет о сельскохозяйственном предприятии, устойчивость и определенные преимущества мелкого семейного хозяйства зависят от его оптимального размера. По количественным и качественным показателям, прежде всего по уровню эффективности, хозяйство обеспечивает потребности самого владельца, может конкурировать с более крупным, поставляя на рынок хотя и меньшее количество продукции, но сравнимое или лучшее по качеству, с низкой себестоимостью при более высокой урожайности полей и продуктивности животных, со сравнимым или более высоким уровнем дохода на единицу затраченного труда. Главное преимущество мелкого семейного хозяйства, основанного на частной собственности, в его качественном состоянии в широком смысле слова.

Следует согласиться с Буздаловым И.Н., что высокое «качественное состояние» мелкого семейного хозяйства, включая ЛПХ, предопределяющее его устойчивость и другие преимущества, характеризуется еще и высокой эффективностью. Советская и современная российская статистика не давала и не дает объективных данных о затратах труда в ЛПХ. По производству продукции в расчете на одного среднегодового занятого хозяйства населения существенно отстают от сельскохозяйственных предприятий и крестьянских (фермерских) хозяйств (в 2-3 раза). В хозяйствах населения довольно низкая производительность труда, поскольку они используют примитивную технологию, лишь на отдельных операциях применяется техника, а в основном преобладает ручной, менее квалифицированный труд. Однако следует учитывать урожайность, продуктивность скота, качество продукции, размеры потерь и т.д.

Фактическое положение таково: если сегодня ЛПХ производят более 50% валовой продукции сельского хозяйства, то затрачивают на это не больше сопоставимого по качеству труда. А это означает, что уровень производительности труда здесь не ниже, чем в крупных хозяйствах и в общественном производстве, а рентабельность с учетом более высокого качества продукции в ЛПХ значительно выше.

То же самое можно сказать о соотношении показателей экономической эффективности в крестьянских (фермерских) и более крупных корпоративных хозяйствах, которые, в принципе, можно включить в один тип частных сельскохозяйственных предприятий, иногда одинаковых по размерам производства, экономическим показателям хозяйственной деятельности. Различия между ними состоят в уровне товарности. Но если подходить с позиций критерия «качественного свойства» данных форм хозяйства, то это несколько различающиеся подтипы одного и того же типа сельскохозяйственных предприятий.

Крестьянским (фермерским) хозяйствам присуща та же «устойчивость» и, при рациональном ведении производства, те же преимущества, что и преимущества, обусловленные особыми «качественными свойствами». Но многие К(Ф)Х перестали существовать, разорились. Разориться, обанкротиться может любое хозяйство. Данный вывод вытекает, во-первых, из равенства «прочих условий», в том числе макроэкономических, и, во-вторых, из наличия сбалансированного, эффективно работающего рыночного хозяйственного механизма и адекватной системы государственного экономического регулирования на принципах, одинаковых для различных категорий хозяйств, с приоритетной поддержкой более эффективного хозяйствования, вплоть до конкретного хозяйства каждой из этих категорий.

Что касается действительного сокращения или увеличения того или иного типа хозяйств в аграрной структуре, то нельзя рассматривать только численность данной категории хозяйств. За 1995–2004 гг. число К(Ф)Х сократилось с 279,1 до 261,4 тыс., т.е. примерно на 6%, тогда как их землевладение возросло с 11,9 до 19,2 млн. га, т.е. в 1.6 раза. Соответственно, средние размеры земельных угодий на одно хозяйство увеличились с 39 до 73 га, 12% К(Ф)Х обрабатывали в расчете на каждое хозяйство свыше 100 га земли, из них 5% — более 200 га. В то же время размеры 16% К(Ф)Х составили от 3 до 5 га, хотя эти показатели в зависимости от специализации, уровня интенсивности непосредственно не характеризуют действительных размеров данного типа сельскохозяйственного предприятия, включая численность работающих, стоимость основных средств производства, объем производства и реализации продукции.

Из сказанного следует, что даже внутренняя классификация К(Ф)Х осуществляется в рамках строго дифференцированного подхода, не говоря уже о классификации семейного крестьянского хозяйства в социально-экономических условиях современного периода развития.

В результате приходим к выводу, что в современной сельскохозяйственной структуре каждая из форм хозяйства в той или иной степени определила свою нишу. Необходима поддержка государства в направлении дальнейшего укрепления положения каждой из форм. В наибольшей поддержке нуждается малый бизнес. Сельское хозяйство — это сфера малого бизнеса. Это характерно для многих стран. И нет никаких оснований полагать, что в России будет иначе. Но малый сельскохозяйственный бизнес нуждается во взаимодействии с крупным агропромышленным бизнесом на основе кооперации или контрактации. И только в результате этого взаимодействия может быть обеспечена высокая эффективность АПК.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Буздалов И.Н. Аграрная теория: концептуальные основы, исторические тенденции, современные представления. М.: Academia, 2005.
2. Статистические данные Министерства сельского хозяйства Российской Федерации // www.mcsx.ru. 2005.
3. Узун В. Эффективность крупного и малого бизнеса в сельском хозяйстве // Вопросы экономики. 2004. № 6.

ЕФРЕМОВ А.В.

УЧЕТНЫЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ НА ИННОВАЦИИ

При управлении затратами важно иметь в виду, что на величину плановых и фактических затрат, на их регулирование определенным образом влияет система учета. Нормативные акты о бухгалтерском учете, регламентируя эту систему, предоставляют во многих случаях право самому выбирать тот или иной вариант учета. Поэтому одним из важнейших инструментов управления затратами на инновации является учет.

С точки зрения стратегического управления затратами на инновации учет служит инструментом адаптивного приспособления к меняющимся условиям внешней среды, а также средством постоянного совершенствования процессов в организации, направленного на рост эффективности ее деятельности.

Инновационная деятельность организации по своей экономической природе носит комплексный характер, затрагивая сферы текущей, инвестиционной и финансовой деятельности предприятия, вызывают изменения во всех их областях, а также оказывают влияние на отдельные факторы микро-среды. В связи с этим для определения и уточнения сферы применения, задач и последовательности проведения анализа и контроля инноваций их необходимо рассматривать с позиций системного подхода к функционированию организации и управлению.

Следовательно исследование экономической природы, сущности и содержания инновационной деятельности имеет большое значение для формирования теоретических и методических положений ее учета, анализа и контроля. В частности, разграничение сфер инновационной и инвестиционной деятельности, выделение этапов жизненного цикла инноваций, определение целей и задач инноваций в системе управления организацией позволяют выбрать экономически обоснованные методы их учета, оценки, анализа и контроля. Классификация видов нововведений дает возможность рационально организовать учет и контроль. Уточнение сущности инноваций играет важную роль при отнесении к инновационным расходам затрат на исследования и разработки. Определение содержания инноваций необходимо для их идентификации в ходе практической деятельности учетно-аналитических работников.

Организация инновационной деятельности становятся эффективными лишь при постоянном поддержании инновационного климата в организации. Можно выделить 10 основных условий поддержания инновационного климата: Предоставление необходимых ресурсов; распространение идей внутри организации; стимулирование открытых групповых процессов; признание стоящих идей; выражать доверие работникам; подчеркивать профессионализм; Признавать потребность работников в автономии; давать возможность поскользнуться; использовать децентрализованные структуры принятия решений; ослаблять формализацию организационной структуры.

Правильный учет затрат является одним из важнейших условий достижения эффективности инновационной деятельности, так как собственно эффективность определяется соотношением между результатом и затратами.

Содержание инновационных затрат зависит от вида инноваций. Конкретная деятельность фирмы, ориентированная на коммерциализацию инноваций включает в себя три группы затрат:

Маркетинговые затраты: идентификация рыночных возможностей (для новых продуктов и услуг); тестирование новых продуктов (услуг); подготовка каналов сбыта; рекламная деятельность; подготовка (переобучение) персонала по сбыту.

Затраты на технологическую подготовку инновации: выполнение НИОКР (собственными силами и/или с привлечением сторонних организаций); покупка технической документации (ноу-хау) или лицензий на использование результатов исследования и разработок; затраты на лицензирование (сертификацию) новой продукции (услуг); приобретение нового оборудования, материалов, комплектующих и полуфабрикатов; переподготовка (переобучение) производственного персонала.

Производственные затраты освоение использования нового оборудования, материалов, комплектующих и полуфабрикатов; выпуск новой (модернизированной) продукции.

Для удобства управления затратами важно разделить их на виды так, так чтобы связать их с субъектами управления, ответственными именно за эти затраты в данном месте. Для этого предусмотрена следующая группировка затрат.

1. Затраты, непосредственно связанные с носителями и местами возникновения расходов. Их величина прямо зависит от объема деятельности. Это прямые производственные затраты, относимые непосредственно на носители затрат.

2. Затраты, связанные с носителями и местами их возникновения. Их величина не имеет прямой связи с объемом деятельности. Это — организационные затраты первой группы, относимые на соответствующие центры прибыли.

3. Затраты, связанные с носителями, с объемом деятельности, но связанные только с местами возникновения расходов. Это — косвенные организационные затраты второй группы, относимые на места возникновения затрат или общий центр затрат только в виде суммы.

Важнейшей составляющей управленческого учета, функционирующей параллельно с системой финансового учета по своей сути является сегментарный учет. М.А. Бахрушина говорит о сегментарном учете как о системе сбора, отражения и обобщения информации о деятельности отдельных структурных подразделений организации [2]. Значение учета по сегментам бизнеса очень велико,

т.к. данные сегментарного учета удовлетворяют информационные потребности внутрифирменного управления. При этом имеется возможность контролировать затраты и результаты на разных уровнях управления и, соответственно, строить систему управленческого контроля предприятия. Составляя и анализируя сегментарную отчетность можно судить об эффективности функционирования того или иного структурного подразделения организации и принимать различные управленческие решения. Отчетность по уровням управления для целей учета контрактных отношений позволит определить совокупные затраты по контрактам в целях более эффективного управления объединением.

В учетной литературе выделяют следующие методологии управления затратами производство и сбытом, при этом указывая на то, что в отечественной практике, несмотря на то, что данные методологии известны, «они не получили еще статуса методологии, а тем более стандарта, т.к. применялись статоочно разрозненно, без взаимоувязки отдельных компонентов в единое целое».

1. Методологии общего управления и планирования производства: MPS «Master planning shedule» — объёмно — календарное планирование. MRP/CRP «Material/Capacity Requirements Planning» — методология планирования материальных производственных ресурсов, сущность которой состоит в определении конечной потребности в ресурсах по данным объёмно — календарного плана производства.

FRP «Finit/Finance Requirements Planning», где первая — планирование производственных ресурсов в условиях ограниченных мощностей, вторая -планирование финансовых ресурсов, обе они специфичны для каждого конкретного предприятия и конкретной реализации.

MRP II «Manufacturing Resource Planning» — интегрированная методология планирования, включающая MRP/CRP. С.Н. Колесников отмечает, что в данном случае обязательно проводится анализ финансовых результатов производственного плана. По мнению Бакаева А.С. методология стандарта MRP II — это «набор правил, моделей и процедур управления, которые обеспечивают улучшение показателей экономической деятельности производственных предприятий». Она определяет главную цель применения MRP II как «сокращение расходов и времени на производство продукции, что, в свою очередь, экономит средства, снижает объемы незавершенного производства, позволяет выпускать высоко прибыльные изделия и оперативно «подстраиваться» под текущее состояние рынка» [1, с. 52].

ERP «Enterprise Resource Planning» — «бизнес — планирование». По мнению С.Н. Колесникова важным «является возможность динамического анализа и / или динамического изменения плана по всей цепочке планирования после подготовки «планового черновика». Таким образом достигается возможность более точного определения причин возникновения исключительных ситуаций и управления плановыми компонентами» [3].

Project management — проектное управление, «при которой вводится специальная единица управления и отнесения затрат — «проект», что предполагает изменение учетных регистров и документооборота».

2. Методологии специализированного управления и планирования производства.

Process management — непрерывное производство, при которой определяется необходимость планирования исходя из загрузки производственных мощностей, а не выпуска конечного продукта. Применяется в пищевой, химической и добывающей продукции. Серийное производство — основано на внутреннем производственном заказе с использованием объёмно — календарного планирования. Заказное производство — основой планирования является внешний заказ.

3. Управление «внешним» и «внутренним» сервисом — определяет последовательность действий по обслуживанию произведенного и установленного оборудования.

4. Некоторые методики управления качеством.

Идеология ISO 9001 — основой является принцип документирования всех действий в процессе подготовки исходным материалов, производства, складирования и транспортирования готовой продукции, существенно влияющие на качество продукции.

TQM «Total quality management», CPI «continuos processee improvement» — методологии управления качеством.

Методологии управления материальными (товарными) потоками.

Методологии JIT / CABAN, которые представляют собой разновидность методологий управления материальными (товарными) потоками с упором на снижение запасов путем более точного соблюдения (стоков поставки / доставки материальных ресурсов на объект потребления.

К универсальным методологиям С.Н. Колесников относит ABC — методики менеджмента и оценки ресурсов, которая, по его мнению, «подразумевает деление материалов на три группы: А, В, С, которые отличаются, например, по интенсивности движения или, например, по вкладу в окончательную стоимость готового продукта», но при этом выбор критерия классификации, соответствующего сущности решаемой проблемы, представляет определенную трудность.

К. Зусманович описывает другой метод Absorbtion Costing (AC), как «ему «распределения затрат по «объектам затрат» (которыми могут быть изделия, так и производственные процессы, оказание услуг, выполнение работ.)». По его мнению, она является одной из самых распространенных для управленческого учета, т.к. дает информацию о затратах компании, ассоциированных с тем или иным продуктом или процессом. Автор выделяет основных типа AC: Job-Order Costing (JOC), используемый если в качестве объекта затрат рассматривается та или иная работа, и Process Costing (PrC), применяемый при непрерывном процессе производства без выделения отдельных работ в качестве объекта затрат [3].

Из всего вышесказанного мы можем сделать вывод, что наличие мощной информационной системы, позволяющей взять под контроль всю деятельность предприятия, является очень важным для эффективного управления производством. Описание данных систем нашло свое место в трудах многих отечественных исследователей: Е. Шурмова, И. Болдыревой, Ю. Баниной, В. Кириллова и др.

Следует отметить, что система «Стандарт-кост» в зарубежной практике не регламентирована нормативными актами, в связи с чем не имеет единой методики установления стандартов и ведения учетных регистров. Даже внутри одной компании действуют различные нормы: базисные, текущие, идеальные, прогнозные, достижимые и облегченные.

При установлении норм широко используются физические (количественные) стандарты, позволяющие измерить в натуральном выражении расход материала, количество рабочей силы и объем услуг, необходимых для производства данного изделия.

Весь мировой опыт свидетельствует об эффективности использования маржинального метода бухгалтерского учета — системы учета «Директ-костинг», в основе которой лежит исчисление сокращенной себестоимости продукции и определение маржинального дохода.

Значительное развитие система «Директ-костинг» получила после Второй мировой войны. Усиление контроля за производственными затратами стало стимулировать дальнейшие исследования в области себестоимости. При этом широкое распространение получили расчеты, связанные с нахождением точки критического объема производства.

В отечественную учетную теорию термин «Директ-костинг» вошел сравнительно недавно и сразу приобрел широкую популярность. На первых этапах практического применения системы «Директ-костинг» в себестоимость включались лишь прямые расходы, а все виды косвенных расходов списывались непосредственно на финансовые результаты. Позднее «Директ-костинг» трансформировался в такую учетную систему, когда себестоимость рассчитывается не только в части прямых переменных расходов, но и в части переменных косвенных затрат. Отсюда следует некоторая условность в названии.

Современный «Директ-костинг» имеет два варианта:

1. Простой «Директ-костинг», основанный на использовании в учете данных только о переменных (оперативных) затратах.
2. Развитой «Директ-костинг» (верибл-костинг), при котором в себестоимость наряду с переменными затратами включаются и прямые постоянные затраты на производство и реализацию продукции.

Кайзен — это философия постепенного совершенствования качества и бизнес-процессов, а кайзен-костинг — инструмент снижения затрат, который используют менеджеры для достижения целевой себестоимости и обеспечения прибыльности производства.

Таргет-костинг, и кайзен-костинг решают практически одну и ту же задачу, но на разных стадиях жизненного цикла продукта и разными методами. Обе концепции предназначены для снижения уровня отдельных статей затрат и себестоимости конечного продукта в целом до некоторого приемлемого уровня, но если мы разделим жизненный цикл продукта на две части — (1) стадию планирования и разработки и (2) стадию производства, то таргет-костинг решает данную задачу на первой стадии, а кайзен-костинг — на второй. Вместе обе системы дают предприятию весьма ценное конкурентное преимущество, состоящее в достижении более низкого по отношению к конкурентам

там уровня себестоимости и возможности выбирать удобную ценовую политику для захвата / удержания соответствующих секторов рынка.

Для определения целевой себестоимости продукта величина прибыли, которую хочет получить фирма, вычитается из ожидаемой рыночной цены. Далее все участники производственного процесса — от менеджера до простого рабочего — трудятся над тем, чтобы спроектировать и изготовить изделие, соответствующее целевой себестоимости. Идея таргет-костинг довольно проста: производить только те инновационные продукты, расчётная себестоимость которых не превышает целевую себестоимость. Если же разрыв между этими двумя величинами сохранился, невзирая на все усилия, следует, очевидно, отказаться от проекта.

Система таргет-костинг — это целостная концепция управления, поддерживающая стратегию снижения затрат и реализующая функции планирования производства новых продуктов, превентивного контроля издержек и калькулирования целевой себестоимости в соответствии с рыночными реалиями. Именно с такой позиции мы и будем её рассматривать в дальнейшем.

Особенность системы таргет-костинг, которые делают её прекрасным средством предпроизводственной оптимизации затрат в инновационных отраслях:

Исследование экономической природы, сущности и содержания инновационной деятельности имеет большое значение для формирования теоретических и методических положений ее анализа и контроля. В частности, разграничение сфер и выделение этапов жизненного цикла инноваций, определение целей и задач в системе управления организацией позволяют выбрать экономически обоснованные методы их оценки, анализа и контроля.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Бакаев А.С., Шнейдман А.З. Учетная политика предприятия // Бухгалтерский учет. 1995. № 1.
2. Бахрушина М. Внутрипроизводственный учет и отчетность. Сегментарный учет и отчетность. Российская практика: проблемы и перспективы. М.: Экономика. 2003 г.
3. Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа. М.: Инфра-М, 2000.

ЗАЙНУЛЛИНА Т.Г.

РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ ИНВЕСТИЦИЙ В ЖИЛИЩНЫЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ

Развитие жилищного строительства за счет мультипликативного эффекта позволяет ускорить рост и развитие всех связанных со строительством отраслей. Мировой опыт свидетельствует, что развитие жилищного строительства позволяет экономике преодолеть период экономического спада.

Рынок жилья с некоторой долей условности может рассматриваться в качестве разновидности рынка капиталов, поскольку операции на нем всегда имеют характер инвестирования, то есть представляют собой операции с капиталом или на приобретение капитальных ценностей.

Поэтому рынок жилья в системе развитой рыночной экономики тесно увязан с вопросом перспективных направлений инвестирования. Вместе с тем, следует принимать в расчет индивидуальные характеристики жилья как товара, которые определяют его особое место среди других возможностей для вложения капитала.

Говоря о специфических чертах инвестиций в жилье, ссылаясь на научный анализ, проведенный западными исследователями [4, pp. 22–23], отметим следующие.

По своей природе данные инвестиции — всегда затраты, имеющие длительный характер.

Издержки, сопряженные с покупкой или продажей капитала, инвестированного в жилье, относительно велики.

Время покупки и продажи так же достаточно велико.

Доказательство прав на владение жильем может вызвать иногда немалые проблемы.

Сумма капитала для приобретения жилья требуется довольно большая, и не всегда возможно приобретать жилье долями.

Жилье легко становится объектом государственного воздействия в самых различных проявле-

ниях (в нашей стране долгое время существовала государственная система распределения жилья).

Стоимость жилья склонна к возрастанию, что обуславливает хорошую защищенность от инфляции.

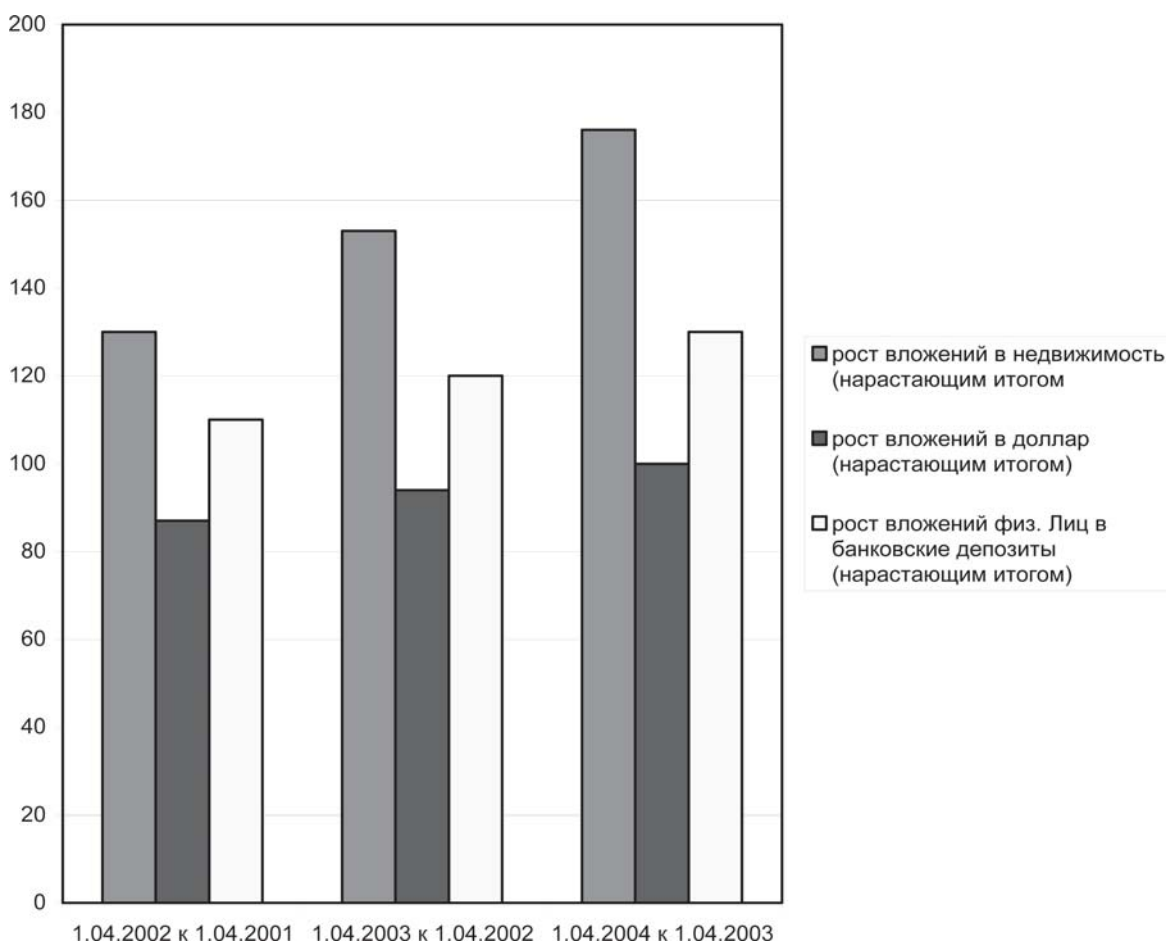
Следует уделить внимание связи инвестиций в жилье с получением дохода.

Когда приносящая доход недвижимость покупается как инвестиционный актив, ее новый владелец рассчитывает на получение в будущем определенных выгод. За период владения объектом собственник может получить ряд положительных финансовых результатов, которые в общем виде делятся на:

- поток денежных средств;
- экономию на подоходном налоге;
- повышение стоимости;
- снижение ипотечного долга [3, с. 108].

Место жилья в потоке денежных доходов, получаемых индивидом, характеризуется тем, что этот источник дохода более устойчив, чем, например, игра на фондовой бирже. По данным исследовательского холдинга ROMIR Monitoring (февраль 2006 г.) более 50 % (52 % против 44% в январе 2005 г.) вложили бы свободные средства в покупку недвижимости; 26% опрошенных выбрали банковские вклады; 6% — акции; 2% — ПИФы и управляющие компании; 17% сохранили бы деньги в наличной форме.

Как показывают результаты исследования в более чем 100 городах и населенных пунктах России, инвестиции в недвижимость больше других привлекают жителей Южного федерального округа (52%), а меньше всего респондентов Северо-Западного (37%). При появлении свободных денег первым делом пошли бы в банк 33% участников опроса на Дальнем Востоке. Среди жителей Приволжского округа обнаружилось больше, чем в других регионах, респондентов, которые бы вложили деньги в акции или страховые полисы — 8% и 7% соответственно. Наибольшее число респондентов, которые никуда вообще не стали бы вкладывать деньги, проживает в Северо-Западном федеральном округе — 35%.



Δειγνίη 1. Αειάιηέα αε ιαείεε ηδάνηα ιαηάειεγ
α δαρεέ+ίυά δειάιηίαυά ειηδδóιáιòú (á %) [1, η. 50].

Покупка недвижимости, как средство инвестирования, в большей степени привлекает жителей крупных городов с населением от 500 тысяч до 1 млн. человек — 55%. Зато жители малых и средних городов (менее 100 тысяч и от 100 до 500 тысяч человек) больше доверяют банковским вкладам — 24%. Страсть к вложению денег «в чулок» свойственна 31% респондентов, проживающих в городах-миллионерах.

60% респондентов в возрасте от 25 до 34 лет предпочли инвестировать свободные средства в недвижимость, 8% молодежи (18–24 года) не боятся вкладывать деньги в акции компаний и предприятий. Зато 46% пенсионеров сказали, что свои свободные средства они не доверили бы никому — не стали бы их вкладывать вообще.

Недвижимость вообще и жилье в частности интуитивно представляется многим более понятным и надежным инструментом инвестирования, чем, к примеру, фондовый рынок.

Кризис августа 1998 года показал, что цены на недвижимость оказались значительно устойчивее, чем рынок акций. Так, индекс РТС за один год (с сентября 1997 г. по октябрь 1998 г.) упал в 15 раз, а с 14 августа по 5 октября 1998 г. — в 2,8 раза. При этом снижение цен на жилье длилось около 2-х лет, и снижение произошло только на 35 % (в долларовом выражении).

Экономия на подоходном налоге обусловлена тем, что сумма, направленная на покупку жилья, исключается из налогооблагаемой базы. Человек, купивший жилье (даже если оно куплено для последующей перепродажи) имеет право на налоговый вычет. Например, в США налогоплательщик имеет возможность вычесть из своих налогооблагаемых доходов проценты по займам (до 1 млн. долл.), которые использовались для покупки одной или двух квартир.

Как уже отмечалось, с течением времени стоимость жилья склонна к возрастанию и может служить источником дополнительного (а в ряде случаев и основного) дохода.

Снижение ипотечного долга может происходить при помощи государства, когда государство предоставляет различные субсидии с целью погашения ипотечного кредита.

Инвестиции в жилье не обладают такими характеристиками как ликвидность, легкость осуществления купли-продажи; как правило, эти операции с большими издержками и возможностью дробления капитала на несколько долей.

Однако подобные капиталовложения предоставляют инвестору возможность воспользоваться такими положительными чертами как надежность капитала и доход. Важным моментом является и то, что сохранность сбережений инвестора может рассматриваться как привлекательная черта для дачи денег в займы. Это подстегивает встречную тенденцию к займу денег с целью инвестирования в жилье, что впоследствии ведет к использованию того же капитала для развития предпринимательства.

Обращаясь к вопросу инвестиций в жилье как таковых, следует заметить, что жилье обеспечивает возможность сбережения денег индивидом, который затем может приобрести на сбереженные средства нечто, что давало бы ему регулярный доход. Желание в будущем приобрести квартиру является мощным стимулом для сбережения денег и трансформации их в инвестиции.

Человек сберегает денежные средства обычно в виде банковских депозитов, что позволяет банкам выдавать кредиты, идущие на развитие производства. Это увеличивает такую составляющую Валового национального продукта (ВНП) как валовые инвестиции, а, следовательно, и сам ВНП.

Увеличение ВНП происходит и тогда, когда сбережения трансформируются непосредственно в покупку квартиры (дома), это в свою очередь увеличивает такую составляющую ВНП как личные потребительские расходы.

Таким образом, простое желание человека улучшить свои жилищные условия может служить мощным стимулом роста ВНП, развития экономики и научно-технического прогресса, причем с мультипликативным эффектом.

Несмотря на целый ряд инфраструктурных, политических и культурных барьеров, спрос на жилье неизбежно продолжает расти, сохраняя за Россией ведущее место в мире по уровню цен на жилье. При этом существует значительная неудовлетворенность спроса на жилье, даже при условии роста объемов ипотечного кредитования.

В качестве инструментов привлечения инвестиций в жилищную сферу можно выделить следующие:

- паевые инвестиционные фонды;
- жилищные накопительные кооперативы и жилищно-строительные кооперативы;

- средств негосударственных пенсионных фондов;
- механизм льготного ипотечного кредитования (например, для людей с низкими доходами или работников бюджетной сферы;
- механизм классического ипотечного кредитования.

Паевые инвестиционные фонды недвижимости занимают все более прочное место на рынке инвестиций. По данным Федеральной службы по финансовым рынкам (ФСФР), в середине 2006 года в реестр было внесено более 90 Закрытых паевых инвестиционных фондов недвижимости (ЗПИФН), из них около 70 действующих. Общий объем их активов составил 127,8 млрд. руб. [1, с. 48].

ЗИПФН являются достаточно удобным инструментом инвестиций в недвижимость и жилье по нескольким причинам:

Во-первых, ЗИПФН по сути является формой коллективных инвестиций, что позволяет вкладывать в него относительно небольшие суммы (например, по сравнению со стоимостью квартиры). На сегодняшний день средняя стоимость пая составляет около 50 тыс. руб.

Во-вторых, если участник ЗПИФН передает свою недвижимость в управление фонду, он освобождает себя от многих проблем (например, поиск арендаторов).

В-третьих, участник фонда может рассчитывать на получение дохода по инвестиционному паю (в случае успешной работы фонда). Доходность пая по усредненным оценкам составляет от 10 до 18% годовых, что в большинстве случаев выше, чем процент по банковским депозитам. Из этих средств примерно 1% получает управляющая компания, 0,8% уходит на оплату услуг депозитария, 1% выплачивается банку за кассовое обслуживание.

Управляющие компании ЗИПФ могут так же работать на фондовом рынке, приобретая пулы закладных Агентства по ипотечному жилищному кредитованию или ипотечных банков. Впоследствии эти закладные могут реализовываться по более высокой цене.

Жилищные накопительные кооперативы (ЖНК) или жилищно-строительные кооперативы (ЖСК) по сути осуществляют некоммерческое ипотечное кредитование граждан. Такая схема появилась в России еще в XIX веке, но широкое распространение она приобрела в 1970–80 годы в связи с развитием кооперативного жилищного строительства. При вступлении в ЖСК взимаются вступительные взносы (4–5% цены квартиры), а затем первоначальный взнос (30–50% стоимости квартиры). После накопления первоначального взноса, квартира, приобретенная ЖСК, передается члену ЖСК по договору безвозмездного пользования. После погашения всей стоимости квартиры член ЖСК становится собственником жилья. Существует ряд причин, по которым зачастую ЖСК превращаются в «финансовую пирамиду». С одной стороны, ЖСК фактически предоставляют кредиты под процент ниже инфляции, таким образом, если нет государственной поддержки, квартира приобретается за счет чужих взносов. С другой — накопленные в ЖСК средства не защищены системой страхования вкладов.

Конкуренцию ЖСК могут составить ЖНК (жилищные накопительные кооперативы), деятельность которых более регламентирована законодательством — № 215-ФЗ от 30.12.2004 г. «О жилищных накопительных кооперативах» (с изменениями и дополнениями) В отличие от ЖСК, ЖНК могут начислять проценты на паенакопления, использовать заемные средства (в размере не более 40% от стоимости и имущества кооператива), добровольные пожертвования, субсидии и субвенции, средства от реализации и использования жилых и подсобных помещений (находящихся в собственности кооператива), и иные не запрещенные законодательством источники финансирования. Аналогом ЖНК являются строительно-сберегательные кассы Германии, опытом которых необходимо воспользоваться.

Часть средств, в рамках инвестирования в жилищную сферу, можно привлекать, используя свободные денежные средства негосударственных пенсионных фондов (НПФ) и управляющих компаний (УК). Преимущества этих денежных ресурсов состоит в долгосрочном характере инвестирования («длинные деньги») и достаточно большом объеме средств, поступающих в пенсионные фонды.

Участие в системе жилищного финансирования может принимать так же Пенсионный фонд РФ, инвестирующий средства пенсионных накоплений в ипотечные ценные бумаги, что позволит увеличить доходность пенсионных накоплений граждан.

В России на сегодняшний день только от 14 до 16 % населения, нуждающегося в улучшении жилищных условий, могут приобрести жилье с помощью кредита. Некоммерческое (льготное) ипотечное кредитование необходимо лицам с низкими доходами: многодетным, инвалидам, молодым семьям, работникам бюджетной сферы и т.д. В данном случае представляется возможным использовать несколько вариантов:

Создание государственной организации предоставляющей дешевые кредиты (4 –5 % годовых) или компенсирующей заемщикам часть процентных выплат по долгу из бюджетов различных уровней бюджетной системы.

Использование рефинансируемых средств АИЖК и снижение первоначального взноса.

Применение кредитного инструмента с регулируемой отсрочкой платежа, когда процентная ставка фиксируется на весь срок выплаты долга, а выплаты не превышают 30% дохода семьи.

На сегодняшний день около 27% россиян осуществляют сбережения, для того, чтобы вложить их в недвижимость и эта цифра постоянно растет (см рис.1). Более того, эти инвестиции рассматриваются как инструмент формирования портфеля ценных бумаг и носят спекулятивный характер. Препятствием на пути развития данных инвестиций является необходимость наличия большого объема средств (как минимум стоимость квартиры), а лица с меньшими накоплениями не могут участвовать в этом процессе. Для преодоления этого барьера необходим выпуск ценных бумаг, обеспеченных недвижимостью.

На начало 2006 года на ФБ ММВБ обращались следующие ценные бумаги, которые могут быть условно отнесены к ипотечным: это облигации 16 банков, выдающих ипотечные кредиты, 4 ипотечных агентств, 8 строительных компаний, которые выпустили свои собственные облигации и позиционируют их в качестве ипотечных, а также 10 ЗПИФов недвижимости. Ежедневный оборот этих бумаг составлял около \$1млрд., что не превышало 5% всего оборота биржи.

Сложившийся на сегодняшний день темп роста цен на жилье как раз и объясняется тем, что жилая недвижимость рассматривается не только как товар длительного пользования, но и как объект инвестирования, вложения в жилую недвижимость становятся одной из наиболее привлекательных форм инвестирования как для физических, так и для юридических лиц. Данное обстоятельство в условиях повышенных инфляционных ожиданий обусловлено ограниченностью альтернативных направлений инвестирования, неразвитостью массового фондового рынка и укреплением рубля по отношению к доллару. По различным оценкам доля спекулятивного спроса составляет от 15 до 30 %. Расширение данного спроса на рынке недорогого жилья влечет за собой рост социальной напряженности и другие негативные социальные последствия.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Манцев О. Механизмы привлечения внебюджетных инвестиций в жилищную сферу // Экономист. 2006. № 9.
2. Федорова М. Институты некоммерческого кредитования в жилищной сфере // Экономист. 2006. № 9.
3. Фридман Д., Ордуэй Н. Анализ и оценка приносящей доход недвижимости. М.: Дело, 1995.
4. Millington A. An Introduction to Property Valuation. L., 1988.

ЗАЦАРИННАЯ Е.И.

*СИСТЕМООБРАЗУЮЩИЕ ПРИНЦИПЫ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ
РЕГИОНАЛЬНЫМ АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННЫМ РЫНКОМ*

Государственное регулирование, как элемент экономической политики становится действенным инструментом только в том случае, если четко определен механизм воздействия государства на конкретные сферы или объекты в процессе общественного производства, обмена, распределения и потребления. В настоящее время в результате разрушения механизма государственного управления, сложившегося в стране к концу 80-х годов, система управления агропромышленным комплексом как таковая распалась. Государство, практически устранившись от управления и регулирования сельским хозяйством и сконцентрировавшись в основном на вопросах формирования федерального и региональных продовольственных фондов, создало условия, когда значительное влияние на функционирование сельхозпроизводителей стали оказывать различные коммерческие организации, занимающиеся закупкой сельхозпродукции и материально-техническим снабжением в сельском хозяйстве.

Правительством РФ предложена государственная программа стратегического развития агропромышленного комплекса. Наиболее сильными сторонами этой программы, по нашему мнению, является определение целей развития, основных направлений государственного регулирования и управления АПК, необходимости регулирования продовольственных рынков. В основе правительственной стратегии развития АПК лежит принцип приоритетности, корпоративного управления, развития отраслевых союзов. Предполагается, что они станут основой для восстановления эффективности производства и совершенствования механизма регулирования рынков. Но предлагаемые данной концепцией способы и методы ее реализации не гарантируют кардинального улучшения положения АПК. Возникают серьезные опасения по поводу того, что реализация предлагаемых мероприятий, приведет, во-первых, к формированию и усилению олигополистических структур на рынках продовольствия и в отраслях движения и хранения сельхозпродукции; во-вторых, как следствие — возникновение монополии на рынке продовольствия, ущемление интересов производителей, новый виток усиления диспропорций в АПК со всеми вытекающими последствиями.

Совершенствование системы управления агропромышленным комплексом — одна из ключевых задач государства в области аграрной политики. Возрождение управления агропромышленным комплексом как единой системой, следует начинать не с функционально-отраслевых и территориально-производственных структур АПК, а с отдельных подкомплексов, в рамках которых можно будет формировать соответствующую функционально-отраслевую структуру с выходом на конкретные регионы. Такой подход позволит сконцентрировать усилия на одном направлении, которое за счет повышения эффективности одной или нескольких основных отраслей создать предпосылки роста эффективности во всей системе агропромышленного производства. В качестве такого приоритетного направления следует выбрать зернопродуктовый подкомплекс по следующим причинам:

- производство зерна в большинстве сельскохозяйственных предприятий является устойчиво рентабельным;
- во всех хозяйствах (за исключением узкоспециализированных) зерновые культуры имеют наибольший удельный вес в структуре посевных площадей;
- зерновое производство является одной из наименее капиталоемких отраслей сельского хозяйства, что в условиях дефицитности свободных финансовых ресурсов дает дополнительные преимущества при выборе приоритетных направлений развития;
- производство зерна является основой кормовой базы таких важных отраслей животноводства как свиноводство и птицеводство;
- эффективное функционирование зернового подкомплекса является неотъемлемым условием обеспечения продовольственной безопасности страны.

Для формирования и эффективного функционирования зернопродуктового подкомплекса необходимо создание адекватной системы управления им, которая будет реализована через обоснование и разработку целого ряда структур, адаптированных к современным условиям хозяйствования. Нами предлагается следующая схема проектирования управляющей подсистемы зернопродуктового подкомплекса АПК (рис. 1).

Система управления зернопродуктовым подкомплексом должна реализовывать следующие основные задачи:

- создание системы эффективного регулирования ресурсного обеспечения предприятий подкомплекса;
- формирование механизма регулирования объемов, ассортимента и качества производимого зерна и продуктов его переработки;
- восстановление интеграционных связей производителей и переработчиков зерна с предприятиями отрасли хранения, транспортного и сервисного обслуживания;
- разработка инструментария государственного регулирования рынка зерна и формирования продовольственных фондов;
- обеспечение равноправных отношений между отраслями производства, хранения, переработки и приоритетного развития зерновой отрасли сельского хозяйства;
- координация кредитной, инвестиционной и страховой деятельности в рамках подкомплекса, привлечение денежных ресурсов и контроль за их использованием;
- обеспечение защиты подкомплекса от произвола естественных монополий и предприятий-монополистов;

- создание системы правового и нормативного обеспечения функционирования подкомплекса. В качестве основных функций зернопродуктового подкомплекса как подсистемы АПК, предлагается выделять:

- обеспечение населения зерном, мукой, крупами, хлебобулочными, макаронными изделиями и др. продуктами переработки зерна;
- обеспечение отрасли животноводства фуражным зерном, зерноотходами, комбикормами и побочной продукцией;
- обеспечение промышленных предприятий сырьем: зерном и побочной продукцией.



Рис. 1. Модель управления зернопродуктовым подкомплексом.

Реализация целей в полном объеме невозможна без воздействия государства как регулятора и координатора макроэкономических процессов. Исходя из этого, предлагаются следующие основные направления управленческого воздействия: ресурсное обеспечение; производство зерна; переработка и хранение зерна и зернопродуктов; рынок зерна и зернопродуктов; естественные монополии и предприятия-монополисты; производственная инфраструктура; экономический механизм.

Выявленные направления регулирования деятельности зернопродуктового подкомплекса и основные направления их реализации позволяют создать концептуальную базу построения рациональной организационной структуры и структуры управления зернопродуктовым подкомплексом и разработки их графических моделей.

Предлагается создание при Правительстве РФ Комитета по продовольственной безопасности, в задачу которого будет входить регулирование производства продовольствия и обеспечения им страны. Под его контролем должны находиться все министерства и ведомства, выполняющие функции государственного управления и регулирования АПК. Одним из его основных подразделений должно стать Агентство по регулированию зернопродуктового подкомплекса, которое выполняет функции по регулированию производства и переработки зерна, обеспечению необходимых объемов, ассортимента и качества товарного, фуражного и семенного зерна, формированию федерального фонда зерна, регулированию экспортно-импортных операций (рис.2).

На основе использования государственных рычагов регулирования макроэкономических процессов данный блок может стать действенным инструментом регулирования рынков зерна и зернопродукции, движения и распределения зерна как между предприятиями, так и между регионами. За счет использования механизма регулирования цен на рынке зерна в определенной степени можно регулировать инвестиционные процессы в подкомплексе, путем корректировки вложений в ту или иную отрасль зернопродуктового подкомплекса, в производство той или иной зерновой культуры.

Но даже развитие регулируемого рынка зерна не позволит добиться кардинального решения задач, стоящих перед АПК в целом и зернопродуктовым подкомплексом в частности, без соответствующего государственного контроля над естественными монополиями.



Рис. 2. Структура Агентства по регулированию зернопродуктового подкомплекса.

Функциональное обособление элементов подкомплекса объективно обуславливает формирование действенного хозяйственного механизма, позволяющего адаптировать деятельность всех предприятий и организаций подкомплекса к современным условиям функционирования. Реализация предлагаемой системы управления позволит:

- восстановить управляемость зернопродуктовым подкомплексом;
- достигнуть уровня эффективности функционирования зернопродуктового подкомплекса, обеспечивающего расширенное воспроизводство;
- стимулировать производство необходимого количества сельскохозяйственной техники и технологического оборудования и снабжение ими непосредственных производителей;
- обеспечить производство продовольственного и фуражного зерна, продуктов его переработки в количестве необходимом для обеспечения продовольственной безопасности страны;
- на основе обеспечения пропорционального развития сфер и отраслей АПК сгладить диспаритет цен между сельскохозяйственной и промышленной продукцией, улучшить финансово-экономическое состояние предприятий и организаций зернопродуктового подкомплекса;
- на основе эффективного регулирования процессов импорта — экспорта зерна и зернопродук-

ции обеспечить проведение политики максимального благоприятствования для отечественного производителя, выйти на мировой продовольственный рынок;

- активно содействовать развитию рыночной инфраструктуры, биржевой торговли зерном.

Отказ от государственной поддержки агропромышленного комплекса, ломка сложившегося ранее хозяйственного механизма привели практически к полной потери управляемости процессов, протекающих в АПК.

Система сбыта сельскохозяйственной продукции не менее важна, чем сам процесс производства, именно реализация произведенной продукции для сельхозпроизводителей является узким местом. Необходимо с помощью государства создавать организованные каналы сбыта сельскохозяйственной продукции (прямые связи, товарные биржи, сбытовые кооперативы, вертикально-интегрированные объединения, товарные интервенции, закупки в федеральный и региональные фонды).

Биржевая торговля охватывает секторы рынка, где сбывается не скоропортящаяся продукция, а однородная, стандартизированная — зерно, сахар, хлопок, маслосемена и др., которые широко экспортируются. Однако биржи в своей деятельности больше ориентируются на процесс ценообразования, торговлю срочными контрактами (фьючерсами), чем на торговлю реальным товаром. Биржевая торговля позволяет объективно выявлять спрос и предложение, обеспечить гласность и открытость совершаемых сделок, прозрачность рынка.

Необходимо расширить и упростить процедуру закупочных интервенций. Однако эффективность закупочных интервенций на зерновом рынке могла бы быть значительно выше, если существенно улучшить порядок их проведения. Во-первых, финансовые средства на закупочные интервенции зерна должны предусматриваться ежегодно в федеральном бюджете, независимо от видов на урожай. Во-вторых, если условия года и конъюнктура рынка определяют необходимость проведения закупочных интервенций, то их следует проводить значительно раньше, но не позже завершения уборки зерновых культур в южных регионах страны. В-третьих, целесообразно, чтобы экономическую выгоду от проведения закупочных интервенций в основном получили сельхозтоваропроизводители, а не посреднические, коммерческие структуры. Кроме того, необходимо систему закупочных интервенций сделать более доступной, прозрачной, в том числе для крестьянских хозяйств, а из федерального бюджета необходимо больше выделять финансовых ресурсов для государственных закупок зерна.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Назаренко В.И. Государственная поддержка сельского хозяйства в странах с развитой рыночной экономикой / В.И. Назаренко, А.Г. Папцо. М.: ВНИИТЭИагропром, 2001.
2. Назаренко В.И. Структура и системы продовольственного рынка и их регулирование в странах с развитой рыночной экономикой / В.И. Назаренко, А.Г. Папцов. М.: ВНИИТЭИагропром, 2001.
3. Парамонов П.Ф. Проблемы развития регионального зернового рынка / П.Ф. Парамонов, А.И. Трубилин. Краснодар: КубГАУ, 1999.
4. Ремезков А.А. Государство и экономика АПК: механизм регулирования взаимоотношений / А.А. Ремезков: Краснодар: Атриум, 2004.

ЗВЕРЕВА Г.Н.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ИМУЩЕСТВЕННОГО (ЗЕМЕЛЬНОГО) ИНТЕРЕСА СЕЛЬСКИХ ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

Стратегические направления преобразования земельных отношений включают: приватизацию земли, собственником которой было государство, организацию полноценного земельного рынка, платность землевладения и землепользования, эффективное использование земельных ресурсов на основе добросовестной конкуренции.

Процесс преобразования земельных отношений испытывает значительные трудности, существенными экономическими и социальными издержками.

Одной из причин неудач реформ, проводимых в аграрном секторе экономики России, является игнорирование интересов сельских товаропроизводителей. Интересы создаются системой экономических отношений, являются их первоосновой и тесно связаны с правом собственности на средства производства. Приоритетное место среди других видов интересов занимает экономический интерес. Сущность экономических интересов определяется как объективный побудительный мотив экономической деятельности по удовлетворению возрастающих материальных и духовных потребностей, являющихся главной движущей силой прогресса экономики. Интересы (экономические, имущественные (земельные)) проявляются как единство объективного содержания и субъективной формы сознания. Согласование личных, коллективных, общественных экономических интересов выступает как система экономических отношений, направленная на достижение присущих им целей, и является основой построения эффективного хозяйственного механизма согласованности реализации этих интересов на благо общих целей. Считаем возможным представить через инструментарий реализации имущественного (земельного) интереса по иерархической структуре интересов (рис. 1).

Движущей силой имущественным интересом субъекта экономических отношений может послужить духовный интерес. Учитывая тяжелую ситуацию, сложившуюся на селе (отсутствие рабочих мест, низкая заработная плата, отсутствие инфраструктуры и социальной защиты) отдельные предприниматели, имеющие капитал, дают людям возможность работать на конкретной территории, вселяя тем самым им надежду и уверенность на завтрашний день. Здесь личный интерес отдельного собственника совпадает с интересами наемных рабочих и перерастает в государственный интерес, цель которого — устойчивое развитие. Собственник получает возможность развивать свое дело и получать доход, наемные рабочие вместо нищенского существования и деградации личности — работу и стабильность, а государство получает налоги от деятельности предприятия, решая вопрос трудоустройства населения, освоения территорий. Это, в свою очередь, ведет к эффективному использованию природных ресурсов, таких как земля и вода, традиционному разделению сфер приложения труда и ответственности между представителями различных поколений, полов и социальных групп. Реализация личных интересов должна быть выгодной для всех людей конкретного сельского поселения, жители которого осознают свою взаимозависимость друг от друга.

Необходимо отметить, что экономические интересы, направленные на самостоятельность и самообеспеченность регионов, стали прогрессировать в последние годы пропорционально с ослаблением федеральных интересов, прежде всего потому, что наше государство самоустранилось от управления регионами, стараясь максимально предоставлять им возможность самостоятельности, инициативы, социальной значимости и социальной ответственности. Отсюда региональная дифференциация политики, программы формирования с учетом имущественных интересов. Обострение противоречий между федеральным Центром и регионами является попыткой придания элементов объективности субъективным для экономики России явлениям дезинтеграции региональных связей. По нашему мнению, каждый регион, представляя в определенном роде самодостаточный экономический анклав, имея свои экономические интересы, должен неизменно быть гармоничной частью единого экономического хозяйства страны и сочетать свои интересы с интересами государства, добиваясь повышения благосостояния личности и страны в целом. То, что выгодно обществу, должно быть выгодно коллективу и каждому отдельному работнику и наоборот — таков важнейший принцип экономического хозяйствования в современных условиях.

Имущественный (земельный) интерес сельских товаропроизводителей — это новая категория, возникшая в результате трансформации собственности на землю. Имущественный (земельный) интерес выражает отношение людей к земле как своей, так и чужой. Этот интерес состоит в реализации права пользования — эксплуатирования и получения дохода. Повышая заинтересованность в получении максимальных доходов с одного и того же участка, за счет правильного использования земли, улучшении ее плодородия, за счет проведения агрохимических, агротехнических и мелиоративных мероприятий имущественный интерес трансформируется в экономический интерес и становится составной его частью. Имущественный (земельный) интерес является фундаментом сельским товаропроизводителям для реализации всех других видов интересов, так как здания, сооружения, комплексы и т.д. без земли никакого интереса не представляют. Форма собственности не является решающим условием для эффективного использования имущественного (земельного) интереса. Это показали наши исследования использования собственных и арендованных земельных участ-

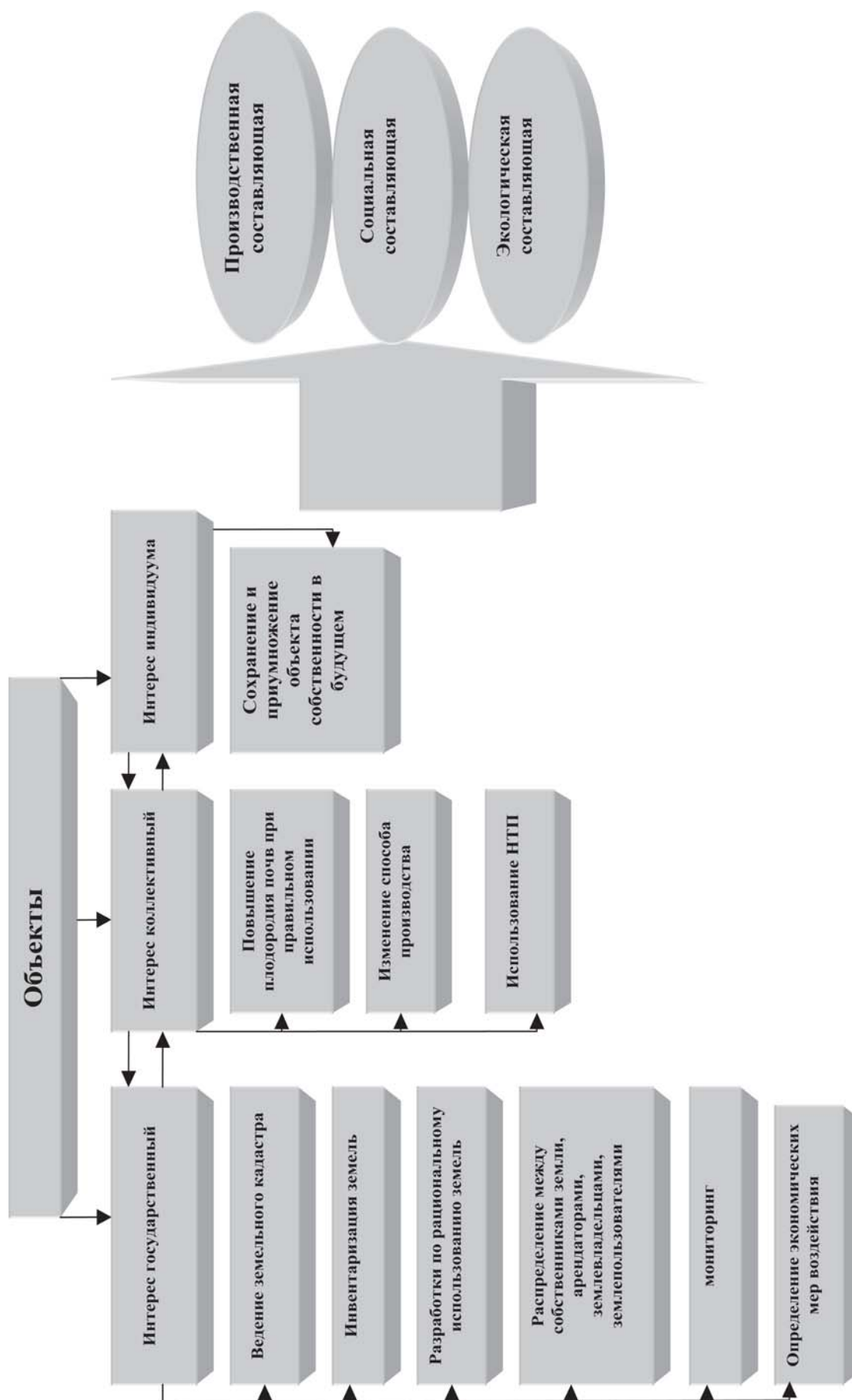


Рис. 1. Структура интересов субъектов земельных отношений (составлено по материалам автора)

ков в пятидесяти предприятиях различной организационно-правовой формы хозяйствования сельских районов Волгоградской области.

Имущественный (земельный) интерес сельских товаропроизводителей, прежде всего, состоит в реализации права пользования — эксплуатирование и получение дохода с земельного участка. Этот интерес усиливается еще и ввиду того, что, не увеличивая размеров участка, при правильной эксплуатации земли и улучшении плодородия, можно получать доход в 4–5 раз превышающий основной. Таким образом, имущественный интерес переходит в экономический интерес, и становится его составной частью. Главная задача здесь состоит в оценке того имущества, чем владеет собственник или арендатор и эффективном его использовании. Для лучшего использования земли необходимо проводить ее качественную и экономическую оценку. Качественная оценка — по природным признакам самих почв и служит основой для улучшения использования земли. Экономическая оценка земли необходима для обоснованного размещения и специализации производства.

Имущественный интерес работника (личности) аграрного производства является двигателем рыночных отношений.

Принципиальное значение имеет ограниченность сельскохозяйственного землепользования и то обстоятельство, что земельный ресурс физически не перемещается в пространстве. Это обосновывает необходимость формирования модели организации землепользования в режиме долгосрочных устойчивых контрактных отношений. Это способствует снижению транзакционных издержек, освоению коммуникационного пространства, совершенствованию структуры пространства (расселения, освоения отдельных участников, социальная инфраструктура).

При реализации имущественных (земельных) интересов сельских товаропроизводителей необходимо учитывать многочисленные факторы, которые оказывают влияние на их деятельность, а именно:

- внешние факторы, не зависящие от предприятий — ценообразование, налогообложение, кредитование, рыночный спрос, инфляционные процессы, дотации и компенсации, демография, аграрное законодательство;

- внутренние факторы, зависящие от каждого конкретного хозяйства — урожайность сельскохозяйственных культур, себестоимость продукции, технология и организация производства, специализация.

Резкие перемены в аграрной политике России отражают смену этапов в развитии земельных отношений. В сельском хозяйстве сложилась многоукладность и продолжается процесс ее нарастания. Все эти изменения сказываются на объеме и эффективности работы сельских товаропроизводителей. Региональная дифференциация многоукладного землепользования служит отражением механизма и инструментария реализации земельных интересов в общественном воспроизводственном процессе; их места в системе общественных интересов, роли в организации экономического процесса. Имущественный (земельный) интерес проявляется не только в активном влиянии его на все сферы и стадии воспроизводственного процесса (производство, распределение, обмен и потребление), но и сопряженном воздействии на социальную ответственность и социальную значимость. Особенности проявления земельного интереса сопряжена с величиной платы за землю при ее приобретении в собственность: ее разброс составляет от сорока до трех тысяч за пай по Волгоградской области. Проявляется имущественный (земельный) интерес и при получении земельных участков в аренду (чаще за пай -1-3 тонны зерна, топливо на зимний период, вспашка приусадебного участка). Особо остро ощущают сельские товаропроизводители ущемление их интересов при налогообложении, транспортировке выращенной продукции, реализации ее через посредников.

Положительным примером для нас по рациональному использованию земель сельскохозяйственного назначения и сбалансированности всех видов интересов (личных, коллективных, общенациональных) является пример Германии. В этой стране через систему законов подбирают таких собственников на землю, которые проверены как разумные хозяйственники, как умелые и знающие специалисты, которым государство продает в собственность землю только после 10-летней ее аренды, и получения на этой земле высоких результатов труда, повышении плодородия почвы.

В условиях равноправного развития всех форм собственности и разумном нормотворчестве можно достичь наиболее целесообразного развития имущественных (земельных) интересов.

В России доминирующее положение частной собственности в агропромышленном производстве существенно трансформировало потребности, экономические приоритеты его участников. Имущественные интересы находятся в определенном соподчинении, в таком же соподчинении, как

и соответствующие формы собственности. Поэтому приоритет определенных видов собственности ведет к приоритету одноименных имущественных интересов в силу воздействия ресурсополняющей составляющей, рентообразующей способности территории. Следовательно, только в условиях равноправного развития всех форм собственности можно достичь и наиболее целесообразного развития имущественных интересов.

Хочется отметить особый и очень важный момент, что имущественные интересы сельскими товаропроизводителями не могут быть выражены ими, не будь установленного на то закона или соответствующего правоустанавливающего документа, иными словами, интерес может быть выражен только через правовое поле. Проведенные нами исследования показали, что практика прокурорских проверок выявляет повседневные нарушения в субъектах Российской Федерации земельного законодательства юридическими и физическими лицами. Нарушения связаны с порядком предоставления и изъятия земельных участков, приватизацией земель, регистрацией крестьянских (фермерских) хозяйств, ущемлением прав пайщиков сельскохозяйственных предприятий в части выделения земельных долей, регистрацией прав собственности на земельные участки.

Анализируя особенности имущественных (земельных) интересов мы пришли к выводу, о том, что в условиях трансформации собственности имущественный интерес у субъектов экономических отношений в определенный период времени проявляется неоднородно. Особенно четко он стал проявляться у властных структур, доминируя над всеми остальными видами интересов, начиная с ноября 1990 года, и декабря 1991 года, когда в нашей стране была принята целая плеяда законодательных актов о земле (законы «О крестьянском (фермерском) хозяйстве» и «О земельной реформе», указ «О неотложных мерах по осуществлению земельной реформы», постановление «О реорганизации колхозов и совхозов»).

Анализ имущества и имущественных прав определяет имущественный интерес сельских товаропроизводителей — связанный с земельным (имущественным) интересом и становится началом всех существующих интересов товаропроизводителей. Земельное хозяйство России многофункциональное и очень сложное. Обеспеченность страны земельными ресурсами — это важнейший фактор развития общественного производства не только экономического, но и политический. Действующее законодательство предусматривает семь категорий земель: земли сельскохозяйственного назначения; земли поселений; земли промышленности, транспорта, связи, радиовещания, телевидения, информатики, космического обеспечения, энергетики, обороны и иного назначения; земли особо охраняемых территорий; земли лесного фонда; земли водного фонда; земли запаса.

В настоящее время в мировой практике известны десятки экономических показателей, используемых для оценки эффективного использования земельных ресурсов. Сложилась также и определенная классификация этих показателей. Но данные показатели сложны в использовании. В Волгоградской области по результатам исследований выявлено, что в структуре численности специалистов сельскохозяйственного производства подавляющее большинство составляют работники со средне специальным образованием. Доля лиц с высшим образованием неуклонно сокращается. Таким образом, мы вынуждены создать показатели доступные в использовании этой категории руководителей и специалистов.

Необходимость разработки дополнительных показателей также оправдана, но лишь в том случае, если указанные показатели позволяют охарактеризовать те аспекты деятельности сельских товаропроизводителей различной организационно-правовой формы хозяйствования, которые осветить с помощью традиционных общепринятых коэффициентов невозможно. К числу таких аспектов деятельности сельских товаропроизводителей относится реализация имущественного (земельного) интереса. Для этого нами был разработан ряд дополнительных показателей, которые позволят, наряду с традиционными экономическими показателями, более полно и достоверно оценить деятельность сельских товаропроизводителей по эффективному использованию имущественного (земельного) интереса.

Данные показатели имеют смысл лишь в том случае, если представляется возможность их сравнения в группах одной организационно-правовой формы хозяйствования, находящихся в одинаковых условиях производства, ведущих хозяйственную деятельность на уровне передовой агротехники и механизации производственных процессов по наличию имеющихся земельных площадей. Также необходимо использовать совокупный почвенный балл богарной пашни, так как эти предприятия находятся в различных почвенно-климатических зонах.

Прежде всего, необходимо вывести показатель имущественного интереса по эталонному объекту в группе сравнения ($ИИ_3$):

$$ИИ_3 = (Y_3 \times S_{31}) \times \Pi_3 / S_{32} / K_{Б3}, \quad (1)$$

где Y_3 — урожайность по эталонному объекту, ц/га;

S_{31} — площадь используемых земель под зерновые эталонного объекта, га;

S_{32} — площадь земель отведенная под зерновые эталонного объекта, га;

Π_3 — цена продаж 1 ц зерна по эталонному объекту, руб.;

$K_{Б3}$ — коэффициент бонитета по эталонному объекту.

Именно этот показатель является базовым или основным в группе сравнения, так как характеризует эффективность реализации имущественного интереса предприятия- эталона.

Рассчитав имущественный интерес эталонного объекта, представляется целесообразным найти имущественный (земельный) интерес исследуемого объекта ($ИИ_{и0}$):

$$ИИ_{и0} = (Y_{и} \times S_{и1}) \times \Pi_{и} / S_{и2} / K_{Би}, \quad (2)$$

где $Y_{и}$ — урожайность по эталонному объекту, ц/га;

$S_{и1}$ — площадь используемых земель под зерновые исследуемого объекта, га;

$S_{и2}$ — площадь земель отведенная под зерновые эталонного объекта, га;

$\Pi_{и}$ — цена продаж 1 ц зерна по исследуемому объекту, руб.;

$K_{Би}$ — коэффициент бонитета по исследуемому объекту.

Этот показатель характеризует эффективность реализации имущественного интереса сельских товаропроизводителей.

Эффективность имущественного (земельного) интереса эталонного объекта над исследуемым объектом ($Э_{ии}$) находим по формуле:

$$Э_{ии} = ИИ_3 - ИИ_{и0}, \quad (3)$$

где $ИИ_3$ — имущественный (земельный) интерес эталонного объекта, руб.;

$ИИ_{и0}$ — имущественный (земельный) интерес исследуемого объекта, руб.

Этот показатель необходим для сравнения результатов деятельности различных сельских товаропроизводителей. Использование данного показателя дает возможность узнать, эффективно реализует имущественный интерес товаропроизводитель или нет. Данная методика необходима сельским товаропроизводителям для успешного применения в разработке путей оперативно воздействовать на правильность принимаемых управленческих решений, является инструментарием усиления заинтересованности сельхозтоваропроизводителя в повышении эффективности сельскохозяйственного производства.

Решая проблему управления земельными участками, мы предлагаем современный механизм достижения высокого уровня жизни сельских жителей и максимального освоения территорий страны. Именно отсюда и начинается реализация их гражданских прав, прав на совместное владение и распоряжение собственностью, реализации своих жизненных запросов. Мировой и отечественный опыт показывают, что никто лучше проживающих на селе людей не знает свои проблемы, и никто лучше, чем они их не решит. Отсюда первоочередной задачей настоящего закона является подъем местных территорий путем создания условий для сбалансированного развития разных интересов: государственных, местных и личных. Изучая затронутую проблему, и анализируя ее, мы пришли к убедительному выводу, что население — собственники земельных паев — участков не должны безраздельно передавать управление своей собственностью — арендаторам, делегируя им право принятия оперативных решений по целому ряду аспектов.

Существующий договор аренды земельных участков при множественности лиц на стороне арендодателей на настоящий момент не совершенен. Арендодатель не имеет возможности в полной мере проследить за использованием своей собственностью. Договор не позволяет вмешиваться в хозяйственную деятельность арендатора, а в лучшем случае имеет право:

- посещать земельный массив в целях контроля за использованием и состоянием земель;
- на возмещение убытков, причиненных ухудшением качества земель в результате деятельности арендатора;
- вносить изменения и дополнения, вытекающие из действующих законодательных и нормативных актов, регулирующих использование земель.

Политика управления земельными участками (паями) должна быть направлена в первую очередь на привлечение к управлению собственников этих участков, из числа специалистов сельского

хозяйства имеющих богатый опыт работы на земле. Практика передачи паев арендаторам разного уровня в безраздельное финансовое и хозяйственное управление:

– во-первых, не позволяет собственнику земли принимать участие в рациональном и целесообразном ее использовании;

– во-вторых, владельцы паев не получают реальных оплат за использование земли от арендаторов, т.к. не знают реальных хозяйственных и финансовых результатов полученных при эксплуатации земель. Будучи не вовлеченными в процесс управления собственники участков не могут повлиять на выхолащивание земель, когда за счет неграмотного, а порой умышленного использования под «выгодные» культуры для получения сиюминутного очень высоко дохода арендатором, но не собственником пая наносится вред земле.

Поэтому, важнейшим фактором должна стать новая структура управления земельными участками (паями) через создание местного Комитета по управлению земельными участками. Такая структура не только решит вопросы рационального использования земель сельскохозяйственного назначения, но резко повысит уровень жизни сельских жителей, прежде всего, потому что, противоречие между личностью и обществом — одно из коренных причин разбалансированности интересов. На данном этапе формируется новая культура управления своей собственностью, в основе которой лежит предпринимательская суть.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Бельский В.Р. Многоукладное землепользование Карачаево-Черкесской Республики (экономические основы развития) / В.Р. Бельский, В.Н. Плотников, Н.А. Науменко. Волгоград: Из-во ВолГУ, 2001.
2. Воропаев А. Система экономических интересов сельских тружеников // АПК: Экономика, управление. 1996. № 3.
3. Пандаков К.Г. Аграрно-земельная реформа: законодательство, теория, практика / К.Г. Пандаков, А.Е. Черноморец. Саратов: Ориент-2000, 2003.

ЗОТОВА Т.А.

ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

Экономическое поведение предпринимателей определяет характер их взаимодействия с потребителями, деловыми партнерами, конкурентами, государством, специфику деятельности в целом. Оно вообрало в себя особенности рыночных отношений, взаимосвязей между отдельными, самостоятельными принимающими решения хозяйствующими субъектами.

В рамках существующих моделей экономического поведения предприниматель в наибольшей степени соответствует характеристикам «экономического человека»: индивидуализм и рациональность, способность максимизировать собственную выгоду в условиях ограниченности ресурсов и склонность к конкуренции скорее ассоциируются с поведением предпринимателей, чем, например, потребителей или наемных работников. Безусловно, экономическое поведение предпринимателей не свободно от влияния исторических, культурных, демографических, социально-психологических факторов. От ряда факторов внешней среды, от того, каковы существующие в обществе обычаи и институты (социальная престижность предпринимательства, этические нормы, законодательство, система налогообложения, государственная поддержка, возможность получения соответствующего образования и др.) зависит степень развития предпринимательства в целом, а также преобладание положительных или отрицательных черт в экономическом поведении предпринимателей.

В экономике России и на сегодняшний день в ней присутствуют черты, характерные для переходного типа экономических систем, формирующихся рынков. За годы реформ определенного уровня развития достиг малый, средний и крупный бизнес: число зарегистрированных малых предприятий на начало 2005 г. составило 953 тыс., на них работают почти 8 млн. человек [4]; крупнейшие

российские ТНК являются лидерами рейтингов по Центральной и Восточной Европе, растет число компаний с привлечением иностранных инвестиций. Тем не менее, число зарегистрированных малых предприятий в России в расчете на тысячу жителей в 6 раз меньше, чем в Германии и в 13 раз меньше, чем в США, даже самые успешные экспортные компании, приобретающие зарубежные активы на фоне мировых ТНК довольно малы (17-е место в страноведческом рейтинге), а приток инвестиций недостаточен.

Благоприятными характеристиками внешней среды, способствующими возникновению стимулов к предпринимательской деятельности являются рост платежеспособного спроса и емкости национального рынка, политическая стабилизация, некоторые положительные изменения в налоговой системе и законодательной базе, развитие инфраструктуры, деятельность властей и некоммерческого сектора по развитию малого бизнеса. Факторами привлекательности России для зарубежных предпринимателей, осуществления инвестиций также являются темпы роста экономики, геополитическая значимость, богатейшие природные ресурсы, наличие достаточно квалифицированной и дешевой рабочей силы, повышение качества корпоративного управления, развитая сеть транспорта и телекоммуникаций.

Неблагоприятные условия внешней среды формируют основные проблемы, с которыми сталкиваются российские предприниматели. Результаты опроса, проведенного Всероссийским центром исследований общественного мнения в 2005 г. в 80 субъектах РФ показали, что наибольшие трудности в работе предпринимателей вызывают ситуация с судебной-правовой защитой (лишь в 7 из 80 регионов респонденты оценили ее как благоприятную) и доступ к производственным площадям. Так, лишь 0,7% российских предпринимателей полностью уверены в том, что возможно отстаивать законные интересы своего бизнеса вопреки воле региональных властей. 68,8% считают, что эти шансы минимальны или их нет вовсе [10, с. 42–48]. Существенную озабоченность респондентов вызывает состояние конкурентной среды и уровень безопасности бизнеса. Речь идет о предпочтениях со стороны региональных властей определенным компаниям и о давлении со стороны крупного бизнеса.

В целом, к основным рискам осуществления предпринимательской деятельности в России можно отнести: бюрократию и коррупцию, неэтичную конкуренцию, риск потери собственности, непрозрачность финансов и риск изменения законодательства [9]. Либерализация хозяйственной деятельности, интеграция в международное экономическое сообщество принесли России кроме выгод угрозу экономической безопасности страны от усиления криминализации хозяйственной деятельности, росту которой способствует распространение незаконного предпринимательства на внутреннем рынке и во внешнеэкономической деятельности. По различным оценкам, теневой сектор российской экономики рос на протяжении всех 1990-х, и в настоящее время достигает 40–50% ВВП [8]. В России существуют многочисленные возможности для злоупотреблений в таких областях, как сложные налоговые и таможенные системы, механизмы контроля над капиталом, управление государственным имуществом, включая приватизацию.

Наряду с экзогенными факторами, определяющими стимулы к осуществлению хозяйственной деятельности, на экономическое поведение предпринимателей, формирование его мотивов влияют эндогенные факторы — сложившиеся стереотипы мышления, ценностные установки, нормы морали. Все эти регуляторы экономического поведения, ориентирующие рыночных агентов на те или иные формы активности и играющие роль социальной памяти экономического развития представляют собой элементы национальной культуры.

Экономическое поведение предпринимателей в России никогда не будет идентичным таковому у западного человека. Рационализм экономического поведения в западноевропейском варианте тождественен стремлению к получению выгоды не в результате случайного акта, а в результате постоянного сопоставления дохода и издержек, оценки рисков, что выступает нормой поведения. В России в силу социально-исторических особенностей развития рационализм в западноевропейском варианте возникнуть не мог. Экономическое поведение здесь часто имеет иррациональный характер, и экономическая выгода иногда упускается из-за влияния субъективного восприятия окружающих и причастности к коллективному духу. Это отличительная особенность российского человека вносит моменты неопределенности в ситуации, сопряженные с экономическим выбором.

Если западная культура — это культура разума, то русская — культура сердца. Русскими философами отмечались такие национальные характеристики, как иррациональность, общинность, сла-

бая самодисциплина, недостаток честности, конформизм (Бердяев) [2]; церковность, соборность (Соловьев), перевес начал этических над правовыми (Флоренский) [11]. В России на протяжении столетий формировался тип экономического поведения, основанный на ценностях наиболее распространенной религии — православия (восточное крыло христианства), таких как нравственный либерализм в повседневной жизни, терпимость, бескорыстие, недоверие к богатству. Это сильно отличается от ценностей католицизма, и особенно протестантизма, опирающихся на силу, корысть, имущество, дисциплину, закон [5]. Характерно для российской экономической культуры осуждение алчности, чрезмерного богатства, высокая ценность социального равенства, справедливости, уравнительности в распределении благ, что определяет не всегда положительное отношение к деятельности предпринимателей в России. Традиционно российскому обществу присущи также неразвитость правосознания, недоверие закону.

Масштабность страны, малая социальная освоенность территории определяли потребность в централизации, сильной государственной власти; богатство российской земли, ее недр, зачастую оборачивались отсутствием у многих представителей российского общества в экономическом поведении рачительности, экономности. С другой стороны, сложные природные условия делали россиянина трудолюбивым, наблюдательным, формировали находчивость, инициативу.

Неоднозначно влияние командно-административной системы, сформировавшейся и действовавшей в стране в XX веке, на экономическое поведение россиян: получили мощный импульс традиции сильной авторитарной власти, патернализм, приоритет государственного над личным, уверенность в завтрашнем дне, а наряду с этим — социальная и духовная апатия, иждивенческие настроения, уравнительность в распределении благ. Несмотря на то, что частного предпринимательства, подобного тому, что существовало в странах с рыночной экономикой, в СССР быть не могло, фактически ряд предпринимательских функций выполняли руководители государственных предприятий, а также те, кто осуществлял хозяйственную деятельность вне прямого контроля и санкций со стороны официальных органов управления. Сформировавшиеся в тот период стереотипы поведения можно встретить и в условиях современного российского бизнеса.

На основе особенностей национальной культуры складывается особый тип российского экономического мышления, который формируется как сочетание свойств Запада и Востока. В основе российского экономического мышления лежит государственное экономическое мышление, связанное с восточными цивилизациями и несущее такие черты, как прочная включенность индивидуального сознания в структуру сознания общественного, иерархичность, зависимость от государства, нетерпимость к отклонениям от принятых норм экономического поведения, неразвитость правосознания, недоверие закону [1]. Вместе с тем сегодня все большее влияние на поведение людей оказывают элементы рыночного экономического мышления, имманентные Западу: чувство хозяина, личная хозяйственная самостоятельность, инициатива, прагматизм, гибкость, адаптивность, предприимчивость, готовность действовать в условиях конкуренции.

В современной рыночной экономике поведение предпринимателей со знаком «плюс» подразумевает не только уважение законов и правосознание, но и следование не зафиксированным законодательно, но постоянно совершенствующимся нормам этики бизнеса. К последним можно отнести политику честности и открытости по отношению к потребителям, социальную ответственность по отношению к наемным работникам, противодействие коррупции, содействие защите окружающей среды, нравственность, благотворительность, цивилизованную конкуренцию. Все это сочетается с такими классическими чертами экономического поведения предпринимателей, как инициативность, склонность к инновационной деятельности, направленность на достижение прибыли посредством производства, реализации необходимых потребителям товаров и услуг, что связано с самостоятельностью в принятии решений и риском. Экономическое поведение предпринимателей со знаком «минус» включает в себя такие негативные черты, как крайний индивидуализм и эгоизм, жажда наживы, сопровождающаяся недобросовестным отношением к людям — потребителям, работникам, а также пренебрежением законами государства и нравственными нормами общества. Такой тип поведения встречается и в экономически развитых странах, но в большей степени характерен для стран, где рыночные отношения еще находятся в стадии формирования; к сожалению, зачастую только такое поведение (например, уход от уплаты налогов) обеспечивает предпринимателю выживание в несовершенной экономической среде. Предприниматель постоянно разрывается в поисках рационального выбора между выгодой и морально нравственными цен-

ностями — быть законопослушным и ограничить свою финансовую свободу или скрываться от налогов; «проедать» доходы, направлять их на формирование материально-технической базы или развивать социальную инфраструктуру своего предприятия. Социальное поведение человека при этом может быть негативным по отношению к проводимой налоговой политике, а экономически выражаться в усилении «теневой экономики».

Особое внимание следует уделить воздействию процессов глобализации мирового хозяйства на экономическое поведение российских предпринимателей. Глобализация мирового хозяйства проявляется, в частности, в свободе предпринимательской деятельности и экономического поведения вне зависимости от территориального происхождения и расположения таких факторов как капитал, рабочая сила и т.д. Ведение экономической деятельности в планетарном масштабе снимает национальные, социальные, культурные, государственные и иные ограничения поведения и постепенно приводит к образованию единого экономического пространства. Одним из существенных следствий глобализации является снижение роли государства и национальных культур как совокупности норм и ценностей, определяющих поведение. Современные исследователи выделяют несколько форм, в которых может осуществляться взаимодействие зарождающейся глобальной культуры — западной, американской по своему происхождению и различных обществ, как на уровне элит, так и широких масс: «принятие», «отрицание», «сосуществование» и «синтез» [6].

Влияние глобализации на экономическое поведение предпринимателей представляется достаточно противоречивым. Во-первых, глобализационные процессы неравномерны, и предприниматели экономически развитых стран — лидеров глобализации — извлекают из них наибольшую выгоду. Предприниматели других стран, в том числе России, надеясь дополнительными возможностями реализации своих идей, попадают в условия жесткой международной конкуренции, и, в зависимости от ситуации, имеют различные шансы отстоять свою конкурентоспособность. Соответственно, воздействие глобализации на экономическое поведение предпринимателей в различных странах и секторах экономики будет неодинаково. Во-вторых, существуют особенности экономического поведения предпринимателей в сфере мелкого, среднего, и крупного бизнеса. В условиях глобализации основными субъектами хозяйственной жизни стали крупные транснациональные корпорации. Экономическое поведение в рамках ТНК наиболее унифицировано, влияние на него национальных, религиозных факторов сведено к минимуму. Сам масштаб предприятия требует применения безликорациональных правил построения организационной структуры и управления таким бизнесом исходя из требований рынка. Тем не менее, крупные фирмы не всегда могут оставаться достаточно гибкими, адаптивными, что наиболее актуально в условиях глобализации; в таком случае самые умные и талантливые работники уходят и начинают работать «на себя». Свободные агенты — фрилансеры, микропредприниматели (по некоторым оценкам в США это 25% трудоспособного населения) успешно функционируют в глобализирующейся экономике, демонстрируя в высшей степени адаптивное экономическое поведение [7].

В сфере среднего и мелкого бизнеса национальные особенности осуществления предпринимательской деятельности проявляются в значительной степени. Особенно это характерно для так называемого этнического предпринимательства — ведения бизнеса этническими меньшинствами в инациональной для них среде, связанного с таким проявлением глобализации, как увеличение мобильности рабочей силы. Лидеры этнического предпринимательства — китайская диаспора (см., например: [3]) (по различным оценкам, в России численность мигрантов из Китая достигает от 400 тыс. до 2 млн. человек); годовой ВВП частных компаний этнических китайцев, размещенных в более чем 140 странах мира превышает 1 трлн. долл. На экономическое поведение предпринимателей в подобных бизнес организациях огромное влияние оказывают национальные традиции, религиозные обычаи, семейные и родственные связи, взаимоотношения в общине. В рамках этнической диаспоры оказывается поддержка начинающим предпринимателям и тем, кто попал в трудное финансовое положение, при необходимости осуществляется перераспределение доходов, происходит урегулирование конфликтных ситуаций, к которому привлекаются наиболее авторитетные члены общины, вводятся санкции за нарушение слова чести, злоупотребление доверием.

Можно предположить, что в глобализирующемся мире поведение предпринимателей изменяется в соответствии с несколькими противоречивыми тенденциями. С одной стороны, происходит формирование единой нормативной среды предпринимательства, стандартизация экономического

поведения, основанного на западных, неолиберальных ценностях; с другой стороны, отстаивает свое право на существование и эффективность этнический тип экономического поведения предпринимателей, окрашенный национальным колоритом, учитывающий нормы и традиции различных культур.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Архипов А.Ю. Становление современного экономического мышления в России. Ростов н/Д: Изд-во РГУ, 1999.
2. Бердяев Н. Душа России. «Русская идея». М., 1992.
3. Васильев И. Желтое племя // Эксперт. 2000. № 27.
4. Динамика развития малого предпринимательства в регионах России в 2004 году // Ежеквартальный информационно-аналитический доклад Национального института системных исследований проблем предпринимательства. М., 2005.
5. Королев В.К. Экономика как феномен культуры. Ростов н/Д, 1999.
6. Многоликая глобализация: культурное разнообразие в современном мире / Под ред. П. Бергера и С. Хантингтона. М., 2004.
7. Пинк Д. Нация свободных агентов. М., 2005.
8. Попов Ю.Н., Тарасов М.Е. Теневая экономика в системе рыночного хозяйства. М., 2005.
9. Предпринимательская этика и корпоративное управление в России: события, мнения инвесторов // Доклад аналитического центра «Эксперт» и West Bridge Consulting. М., 2004.
10. Пресс-выпуск ВЦИОМ № 194 от 20.04.2005 г. // <http://www.wciom.ru>.
11. Флоренский П. Соч. в 4-х т. М., 1994.

ИСМАИЛОВ М.М.

ОСОБЕННОСТИ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ДОХОДА В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОМ ПРОИЗВОДСТВЕ В УСЛОВИЯХ СТАНОВЛЕНИЯ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Как показал опыт постсоциалистических государств, рыночно-трансформационные преобразования осуществлялись различными темпами не только в разных странах, но и внутри национальных экономических систем. Например, аграрная реформа не может идти одинаковыми темпами в разных регионах республики. Северные районы, в том числе и Согдийская область, отличаются и благоприятными природно-экономическими условиями, обеспечивающими высокую отдачу капитальных вложений. На севере же на республики помимо фактора высокой отдачи вложений в землю население сохранило навыки трудолюбия и дисциплинированности. Эти факторы, а также высокие темпы аграрной реформы в Согдийской области, обусловили привлечение инвестиционного кредита.

Аграрная реформа как основа формирования рыночных форм распределения и потребления доходов включает следующие направления:

- земельную реформу, т.е. перераспределение земли в частную, коллективно-долевую и другие формы собственности;
- реорганизацию колхозов, совхозов и приватизацию государственных сельскохозяйственных предприятий;
- приватизацию третьей сферы АПК на основе реорганизации предприятий переработки, обслуживания, материально-технического снабжения АПК в открытые акционерные общества с продажей акций по закрытой квотной подписке сельскохозяйственным товаропроизводителям, приведшим свой статус в соответствие с законом Республики Таджикистан «О предприятии». Становление рыночных отношений и осуществление аграрной реформы в Республике Таджикистан привело к изменению структуры и числа предприятий в сельском хозяйстве (табл. 1).

Οάαεεόα 1. ×εñεí ιόάαíρεγυόεε ε ιόάαíρεçαόεε á ñáευñεíι öí çγεñόάá δάñíόάεεεε Οάάæεεεñόá í (íá êííáó áíáá, áá.) [2, ñ. 209]

	1991	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Колхозы	206	316	283	257	185	169	153
Совхозы	362	298	260	163	152	148	112
Межхоз. сельхозпредприятия	19	8	7	6	6	3	6
Дехканские хозяйства	---	9174	12344	11934	14775	16433	16448

За анализируемый период количество дехканских хозяйств выросло до 16448 единиц за счет преобразования колхозов и совхозов.

Как известно, земельная реформа проводится с целью создания равных условий для развития различных форм хозяйствования, формирования многоукладной экономики через ликвидацию монополии государственной собственности на землю, создание рыночных основ распределения и потребления дохода. Технологической многоукладности аграрной экономики, в которой сохраняются устойчивые разрывы в уровне технического вооружения различных отраслей, должна соответствовать экономическая многоукладность. Переход от моноорганизованной плановой системы к множественности экономических форм товарного сельскохозяйственного производства начинается со становления новых равноправных и независимых экономических субъектов в ходе земельной реформы [1, с. 49].

Финансовая поддержка, оказываемая сегодня дехканским (фермерским) хозяйствам государством, явно недостаточна, они пытаются самостоятельно решать свои материально-технические и финансовые проблемы. Однако малоземельные дехканские хозяйства не могут обеспечить достаточный уровень рентабельности производства, позволяющий создать нормальные условия для его расширения, сохранения плодородия почвы без финансовой помощи государства.

Цель рыночных преобразований в аграрном секторе — повышение эффективности хозяйствования, рост доходов сельского населения на основе рыночных форм и способов их распределения (табл. 2). Однако диспаритет цен, снижение доли аграрного сектора в конечной цене продуктов питания, ослабление государственной поддержки сельхозтоваропроизводителей привели к резкому падению общественной оценки сельскохозяйственного труда. Хотя с 1997 г. наблюдался рост заработной платы работников сельского хозяйства, но она является самой низкой среди отраслей экономики, и межотраслевой разрыв в её размере постоянно увеличивается.

Социальная несправедливость сложившейся оценки сельскохозяйственного труда становится ещё более очевидной при межотраслевых сопоставлениях отработанного в среднем одним работником времени. Разрыв в оплате 1 чел/час в сельском хозяйстве по сравнению с российской экономикой в 2004 г. составил 2,6 раза (табл. 2).

Низкая цена сельскохозяйственного труда усугубляется задержками выплат заработной платы. За 2004 г. задолженность сельхозпредприятий по заработной плате увеличилась на 1,4 млрд. сом. По данным опроса, проведенного нами в сельхозпредприятиях Б.Гафуровского района Согдийской области, регулярно получают заработную плату только 14% работников сельхозпредприятий, отмечают наличие задержек — более 32%, не получают её по несколько месяцев — 28%, а по несколько лет — 26%.

Притязания работников отрасли к размеру заработной платы достаточно скромны: у 35% респондентов — они в пределах полутора — двухкратного превышения среднего уровня по сельскому хозяйству в I полугодии 2003 г., у 30% — от двух- до четырёхкратного. У руководителей и специалистов высшего звена представление о справедливом уровне заработной платы заметно выше по сравнению с другими квалификационно-должностными группами (табл. 4).

Qaaseeaa 2. Nibaaifay illelaafulay fa-eenaaifay qadaafiofay reeada daafioleefaa idaaideyodee e idaaifecaadee ir aanaa idaanneyi yefilleee Daaniraaeeee Qaaeeenbaa (niliire)

	1991*	1996	1998	2000	2002	2003	2004
<i>Все работающие</i>	370	2,95	4,96	9,17	11,61	15,57	23,50
в долл. США	X	10,1	8,9	11,8	9,4	8,5	9,9
в т.ч. рабочие и служащие	348	3,38	5,72	11,33	15,34	20,02	29,52
в долл. США	X	11,5	10,2	14,6	12,4	10,9	12,4
<i>Промышленность</i>	405	8,40	14,43	28,34	35,82	47,12	71,22
в долл. США	X	28,7	25,7	36,4	29,0	25,7	30,0
<i>Сельское хозяйство</i>	401	1,76	3,07	5,26	5,38	7,78	13,69
в долл. США	X	6,0	5,5	9,4	4,4	4,2	5,8
рабочие и служащие	324	1,54	2,53	5,60	6,58	9,31	15,04
в долларах США	X	5,2	4,5	7,2	5,3	5,1	6,3
колхозники	461	1,88	3,31	5,14	4,97	7,31	12,28
в долл. США	X	6,4	5,9	6,6	4,0	4,0	5,6

Àààèèà 3. Íà÷èñéáíáý çàðááíóíáý íëàòà á ðàñ÷, òå íà 1 ÷áë÷àñ çà òðàò òðóää (2003 á.).

Отрасли	Среднегодовая зароботная плата, сом.	Отработано в среднем 1 работником, ч/ч	Заработок в расчёте на 1 чел/час
Экономика всего (а)	12528,2	1693	7,4
Сельское хозяйство (б)	5541,9	1911	2,9
Отношение а к б	2,9	0,9	2,6

Òààèèòà 4. Ðàñìðàààèáíèà àìõìàà ó ðàáìðìèèîà ñàèüõìçìðàáìðèýðèè,
óáìîèòò àìðáííüò ðàçìáðì ñðááìáì àñý-ííè çàðàáìðìíè òèàòü

Размер заработной платы	Все работники	Руководители и специалисты высшего звена	Руководители и специалисты среднего звена	Квалифицированные рабочие	Неквалифицированные рабочие
До 50	8,3	2,7	6,9	9	11,3
51–100	35,3	11,2	37,2	37,9	39,3
101–200	30,2	35,3	31,5	30,1	26,6
201–300	11,8	22,8	10,5	11,6	7,7
301–500	8,3	18,9	8,1	7,2	5,6
501–1000	4,3	5,6	4,1	3,6	5,7
Свыше 1000	1,8	3,5	1,7	0,6	3,8

*1991 в экономике РТ использовались советские рубли(10:1)

Более 4/5 работников сельхозпредприятий указали, что нуждаются (очень и скорее да, чем нет) в дополнительных заработках и только 3% имеют их регулярно, 10% — в сезон и 1/5 часть — от случая к случаю, 65% опрошенных дополнительных заработков не имеют. Наиболее высока доля очень нуждающихся в дополнительных заработках (52–56%) в группах руководителей и специалистов среднего звена и неквалифицированных рабочих. В этих же группах относительно выше и доля тех, кто таких заработков не имеет. Основным источником дополнительного дохода являются домашние промыслы (изготовление на продажу инвентаря, кухонной утвари, вязаных изделий, игрушек и т.п.), ими занимаются более половины респондентов. Примерно 2/5 опрошенных оказывают различные услуги односельчанам (транспортные, по ведению ЛПХ, ремонту и строительству домов и надворных построек, бытовых услуг), 20% — охотой, рыболовством, 3% — перепродажей товаров.

Доходы населения характеризуется показателями денежного, валового доходов и располагаемых ресурсов и определяются органами государственной статистики путём выборочных обследований бюджетов домашних хозяйств.

Денежный доход домохозяйства представляет собой объём денежных средств, которыми оно располагает для обеспечения своих расходов и создания сбережений без привлечения ранее накопленных средств, ссуд и кредитов. Денежный доход определяется, исходя из суммы произведённых домохозяйством денежных расходов, сложившегося прироста финансовых активов в течение учётного периода обследования.

Валовой доход домохозяйства состоит из суммы денежных доходов, стоимости натуральных поступлений, продуктов питания, предоставленных в натуральном выражении дотаций и льгот. Располагаемые ресурсы домохозяйства исчисляются суммой валовых доходов и привлечённых, накопленных ранее средств, ссуд и кредитов (в размерах, обеспечивающих расходы домохозяйства в течение учётного периода обследования).

Перестройка экономического механизма хозяйствования привела к резкому падению уровня жизни основной массы населения Республики Таджикистан. По уровню реальных доходов и потребления население отстают от развитых стран примерно на 20–25 лет. При общих огромных социальных издержках в большей мере «пострадали» доходы жителей села. За 1990–2004 гг. разница в валовых среднедушевых доходах сельских и городских домохозяйств увеличилась соответственно с 4,1 до 5 раз (табл. 5).

Таблица 5. Валовой доход домохозяйства на 1 члена домохозяйства в месяц, сом.

Годы	Валовой доход на 1 члена домохозяйства в месяц, сом.		Город в % к селу
	город	село	
1990	201	175	114,9
1997	756,8	532,2	142,2
1998	803,1	560,6	143,3
2003	1010,8	715,2	141,3
2004	1009,5	725,9	140,5

Как видно из данных таблицы 5, состояние экономики аграрного сектора улучшилось. Привлечение сельским населением собственных сбережений, ссуд и кредитов для текущих расходов ведения хозяйства незначительно. В 1998 г. на селе в расчете на 1 члена домохозяйства оно было вдвое меньше, чем в городе (соответственно 16,1 и 33,7 сом. в месяц). Это и увеличило разницу валового дохода в городе на 1 члена домохозяйства по сравнению с аналогичным показателем в сельской местности. Валовой доход сельской семьи почти на 1/3 формируется за счет натуральных поступлений из личных подсобных хозяйств и сельхозпредприятий. Соотношение денежных доходов и располагаемых ресурсов сельских и городских домохозяйств в 2004 г. составило соответственно и 1,86: 1 и 1,45: 1.

За годы рыночных реформ принципиальные изменения претерпела структура доходов сельского населения по источникам их формирования. С 1997 г. программа обследования домашних хозяйств не предусматривает прямых вопросов о доходах. Отсутствие этих данных восполняется рас-

четным методом на основе данных о расходах и объемах личного потребления, поскольку расходы могли быть произведены домохозяйством только за счет полученных им доходов и привлеченных средств в виде займов, кредитов и собственных сбережений. В результате структура доходов может быть представлена только по форме их получения — денежной или натуральной — и не представляется возможным ее анализ по источникам поступления, что чрезвычайно важно для характеристики стимулирующей функции доходов.

В таблице 7 приведены ориентировочные расчеты состава и структуры валового дохода сельских домохозяйств по источникам формирования, в которых, помимо материалов их обследования, использованы расчетные данные о средней заработной плате в сельской местности, задолженности по заработной плате, доходах населения от реализации (по балансу денежных доходов и расходов населения), расчетные данные по пенсиям и детским пособиям, выплачиваемым сельскому населению. Из данных таблицы 7 следует, что значение оплаты труда в формировании бюджета сельского домохозяйства резко упало. Если 1990 г. на нее приходилось 67% совокупного дохода семьи, то теперь — 30% хотя на предприятиях и в организациях работает 94,6% занятых членов сельских домохозяйств. Снижение более чем вдвое доли оплаты труда работающих на предприятиях и в организациях в семейном валовом доходе означает, что заработная плата не выполняет ни воспроизводственной, ни стимулирующей функции.

Таблица 6. Ориентировочные расчеты состава и структуры валового дохода сельских домохозяйств по источникам формирования (2004 г., в % к валовому доходу)

Показатели	Валовой доход	
	состав, сом.	структура, %
Валовой доход – всего	560,6	100
в том числе:		
заработная плата работающих по найму на предприятиях и в организациях	167,7	30
доход от ЛПХ	168,7	30
из него:		
стоимость натуральных поступлений	138,9	25
доход от реализации продукции	29,8	5
социальные трансферты	115,7	21
из них:		
пенсии	96	17
пособия на детей	15	3
дотации и льготы, предоставленные в натуральном выражении	4,7	1
прочие доходы	106,5	19

Анализ приведенных статистических данных показывает, что заработная плата по своему значению в бюджете сельской семьи равна получаемому доходу от ЛПХ, который формируется из натуральных и денежных поступлений (в 1990 году суммарные доходы от ЛПХ составляли 21,5% совокупного дохода колхозника и 18% — работника совхоза).

Начиная с 1994 г. наблюдается снижение товарности произведенной продукции в ЛПХ и соотношение доходов от них в виде натуральной и денежной частей стало меняться в пользу натуральной части. Если в 1993 г. доход от реализации продукции составлял 1/3 совокупных поступлений от ЛПХ, то в 2004 г. — менее 18%.

Немаловажную роль в формировании бюджета сельской семьи играют пенсии. Но они составляют всего 17% (без учета задержек) совокупных доходов. В целом доля социальных трансфертов (пенсий, пособий, дотаций и льгот, предоставляемых в натуральном выражении) в валовом доходе сельских домохозяйств за исследуемый период выросла втрое по сравнению с 1990 г. и составила 21% от валового дохода. Это свидетельствует об ослаблении стимулирующей функции доходов в развитии не только общественного, но и личного сектора аграрной экономики и нарастании на селе социального иждивенчества. Деформированная структура доходов населения подрывает мотивационные основы воспроизводства в аграрном секторе.

Удельный объем социальных трансфертов, получаемых сельским населением, меньше по срав-

нению с городским. Средний уровень пенсий на селе ниже, чем в городе на 15–20%, объем различных дотаций и льгот (на питание, оплату транспортных расходов, жилья, отдыха, на медицинское обслуживание, содержание детей в дошкольных учреждениях и др.), предоставляемых в виде полного или частичного погашения стоимости товаров и услуг, в расчете на члена домохозяйства меньше по сравнению с городом в 2,6 раза. Эта разница складывается как за счет доли домохозяйств, имеющих в своем составе получателей дотаций, так и за счет размера последних. Так, в 2004 г. в городе получателями дотаций было 36,4% домохозяйств, на селе — 20,8%. На оплату транспортных расходов получили дотации 21,5% горожан и только 5,4% — сельчан, на оплату жилья — соответственно 17,2 и 8,4% и т.д. Размер дотаций и льгот в среднем на получателя составил в городе 84 сом., на селе — 53 сом.

По удельному весу в структуре валового дохода сельского домохозяйства к социальным трансфертам приближаются «прочие доходы». Их доля по сравнению с 1990 г. увеличилась почти в 5 раз, а объем составляет 64% от заработной платы работающих на предприятиях и в организациях. Прочие доходы включают заработную плату членов домохозяйства, работающих по найму у частных лиц (они составляют 4,5% занятых членов домохозяйства), доходы от предпринимательской деятельности (дивиденды, доходы от сдачи жилья в аренду и т.п.), проценты по вкладам, страховые возмещения, поступления от родственников и т.п.

К доходом от предпринимательской деятельности относятся заработки официально зарегистрированных предпринимателей (фермеров и др.) и лиц, занятых в теневом секторе экономики (мелкая коммерческая деятельность в сфере производства и реализации товаров и услуг на неорганизованном рынке), а также доходы от охоты, рыболовства, сбора дикорастущих плодов и ягод. Легитимным предпринимательством занимаются только 0,9% от числа занятых членов сельских домохозяйств и поэтому оно не может играть существенной роли в «прочих доходах». Теневое предпринимательство и использование даров природы (дополнительные заработки), судя по данным опросов, также не получили широкого распространения (этими видами деятельности занято только 3% опрошенных работников сельхозпредприятий). Незначительны и такие источники дохода, как дивиденды, проценты по вкладам и т.п. Все это свидетельствует о наличии у сельских жителей достаточно значимых, но неучтенных доходов от предприятий и организаций, которые образуются в результате теневой деятельности последних. Эти доходы присваиваются в основном руководящим корпусом и являются важным фактором социально-экономического расслоения деревни.

Таким образом, анализ становления рыночных отношений и особенностей распределения доходов в Республике Таджикистан позволяет сделать следующие выводы:

- проведенная земельная реформа в аграрном секторе экономики осуществляется по следующим направлениям: перераспределение земли в частную и коллективно-долевою, дехканские и другие формы собственности на основе реорганизации колхозов и совхозов и приватизации государственных сельскохозяйственных предприятий в форме подсобных хозяйств;
- особенностью распределения дохода в аграрном секторе экономики РТ является переход от использования одного принципа распределения — по труду — к использованию комплекса принципов распределения доходов: распределение доходов по капиталу (25 %), распределение доходов по паю (5%), распределение доходов по стоимости рабочей силы (15%), распределение доходов по труду (35%), распределение доходов по имуществу (10%), по собственности (10%);
- основной особенностью трансформации распределительных отношений является переход от мотивации наемного работника (исполнителя) к мотивации собственника (хозяина) земли и дохода;
- аграрная реформа в Республике Таджикистан только начинает набирать темпы, но можно с уверенностью сказать, что процесс этот необратим. Реализация основных целей аграрной реформы требует использования широкого спектра рыночных и организационно- административных механизмов, предпринимательских способностей и традиций.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Кузнецов Е. Процесс дифференциации доходов населения и их государственное регулирование / Экономист. 2004. № 4.
2. Статистический ежегодник Республики Таджикистан. 2004 г. Душанбе, 2005.

КАЛИНИН Д.Д.**ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ
В РЕСТРУКТУРИЗИРУЕМОМ ПРЕДПРИЯТИИ**

Социально-трудовые отношения в организациях складываются под влиянием целого ряда факторов, таких как политические, экономические, социальные, психофизиологические и др. В современной экономике России экономический фактор играет наиважнейшую роль, однако в последнее время не менее проявляет себя и социальный фактор. Отношения между работниками, а также между руководителями (высшими менеджерами и управляющими) и работниками, зависят от правильной политики управления персоналом. В условиях жесткой конкуренции, предприятиям необходимо постоянно вносить коррективы в методы управления персоналом, ужесточать их, что приводит подчас к негативной обстановке в коллективе.

Изменения в политике управления персоналом связаны как с эффективной деятельностью предприятия, так и работой компании в условиях кризиса. В таких ситуациях предприятие выбирает, либо идти по пути кризисного реинжиниринга, либо — реинжиниринга развития. Поэтому при управлении персоналом в условиях реструктуризации компании возникают специфические вопросы, связанные с сокращением численности и состава работников. Этот этап в жизни компании обусловлен переподготовкой кадров, высокой напряженностью в коллективе, конфликтами, нестабильной деятельностью и т.д.

В условиях реструктуризации предприятий, для организаций проходящих фазы кризиса и находящихся в ситуации спада, в первую очередь решаются вопросы оптимизации работы персонала. Необходимо провести аудит персонала, разработать программу реорганизации, переподготовки и повышения квалификации персонала, выработать эффективный метод управления. Это позволит оптимально использовать потенциал работников реструктуризируемого предприятия. Важно правильно и корректно проводить сокращение персонала, что неизбежно при реорганизации, так как это повлияет на устойчивость и стабильность организации.

В работах Мазура И.И. [2, с. 385–387] и Базаровой Т.Ю. [4, с. 294–295] рассматриваются следующие этапы при проведении реорганизации: создание образа «желаемого будущего»; планирование процесса реорганизации; начало изменений; поддержка реорганизации; мобилизация; обновление.

На этапе «Создание образа желаемого будущего» формируется рабочая группа для проведения комплексной оценки персонала организации, т.е. внутренней ситуации и внешней среды. На основе полученной информации строится прогноз развития организации. Рабочая группа должна:

- провести диагноз ситуации, сложившейся в организации и вокруг нее;
- разработать схему преодоления вероятного сопротивления со стороны сотрудников;
- выработать подходящий метод управления;
- выявить и мобилизовать всех желающих и способных участвовать в подготовке реорганизации;
- создать атмосферу поддержки со стороны других сотрудников и особенно руководства;
- организовать помощь внешних консультантов.

На этапе «Планирования процесса реорганизации» необходимо показать пути перехода от существующей ситуации к «желаемому будущему». В рамках этого этапа должно произойти следующее:

- перераспределение приоритетов в деятельности организации (выделение основных и вспомогательных процессов, обеспечивающих эффективное функционирование, разработка стратегий достижения эффективного функционирования, а также кадровых программ обеспечения реорганизации);
- ориентация деятельности администрации на решение приоритетных проблем (стратегический контроль за перспективой, а не за прошлой деятельностью);
- формирование программы проведения реорганизации.

Этап «Начало изменений» характеризуется конкуренцией между работниками компании. Созда-

ется экспериментальный участок, на котором закрепляется начало организационных изменений. Конкуренция позволит выявить более активных сотрудников, способных принять участие в реорганизации. Со стороны руководства компании должны проводиться меры по предотвращению конфликтов в процессе стратегического изменения. Для этого необходимо:

- четко разделить ответственность за поддержание функционирования и реорганизации;
- финансировать внедрение изменений отдельно от финансирования репродуктивной части работы организации;
- разработать гибкую систему стимулирования и вознаграждения за успешную работу по стратегически важным направлениям.

На этапе «Поддержка реорганизации» возникает необходимость задействовать все больше сотрудников в реорганизации предприятия, для расширения реорганизации. Предлагается следующее:

- наладить обучение персонала;
- привлечь экспертов к принятию решений;
- постоянно информировать всех заинтересованных лиц;
- контролировать совместимость задач с профессиональным уровнем исполнителей;
- обеспечить управленцам возможность влиять на процесс принятия решений по вопросам, относящимся к их непосредственной деятельности.

Этап «Мобилизация» характеризуется перестройкой всего персонала на работу по-новому. Особенностью этого этапа является то, что некоторые работники отказываются принимать участие в реорганизации, поэтому дирекция проводит конкурс на замещение должностей.

На этапе «Обновление» организация достигает поставленных целей и существует в соответствии со сформулированным видением.

Рассмотренные нами этапы реорганизации предприятия на наш взгляд не отвечают требованиям социальной защиты работников при сокращении, социально-трудовые отношения в коллективе организации конфликтны. Этапы реорганизации связаны с жесткой политикой управления предприятием, характерны для компаний находящихся в условиях реструктуризации. С нами согласна и Широкова Г.В. [5, с. 97], в своей статье она пишет, что реинжиниринг бизнес-процессов является одним из самых радикальных этапов организационных изменений.

Широковой Г.В. [5, с. 97–101] предлагается к исследованию этапы реинжиниринга бизнес-процессов на примере компании «РАСТРО». В проекте можно выделить пять основных шагов разной продолжительности: создание команды реинжиниринга; выявление существующих бизнес-процессов; выбор процесса для реинжиниринга; постижение процесса; перепроектирование.

На этапе «Создание команды реинжиниринга» реинжиниринговые проекты осуществляются специально подобранными командами сотрудников. Участники команды получают поддержку и методическое обеспечение от консультантов и самостоятельно решают, каким образом они будут использовать эту методику для реинжиниринга выбранного бизнес-процесса.

Этап «Выявление существующих бизнес-процессов» показывает, что этот шаг лучше всего проводить с помощью специального семинара по управлению качеством процессов — PQM (Process Quality Management). Семинар проводится в течение двух дней по следующим вопросам:

1-й день

1. Согласование базовых правил работы семинара.
2. Формулировка миссии компании (или ее подразделения, подвергаемого реорганизации).
3. Формулирование и согласование ключевых факторов успеха компании.
4. Выявление ключевых бизнес-процессов.

2-й день

5. Согласование ключевых бизнес-процессов и их привязка к ключевым факторам успеха.
6. Ранжирование процессов.
7. Выбор процессов для реинжиниринга.

На этапе «Выбор процесса для реинжиниринга» [5, с. 67–70], после идентификации процессов необходимо уточнить, которые из них требуют реинжиниринга. По мнению Широковой Г.В. этот этап нельзя рассматривать как рядовую, второстепенную часть реинжиниринговых мероприятий: ни одна команда не способна одновременно перестраивать все свои укрупненные процессы. Обычно организации используют три вопроса-критерия, помогающие им сделать выбор. Во-первых, осуществление каких процессов сопряжено с наибольшими трудностями (нарушение функционирования). Можно

использовать оценки процессов, которые поставила команда на предыдущем этапе. Во-вторых, какие процессы оказывают наибольшее воздействие на клиентов компании (значимость). В-третьих, какие из происходящих в компании процессов могут быть перепроектированы в данный момент наиболее успешно (осуществимость). В компании «РАСТРО» для проведения реинжиниринга был выбран бизнес-процесс «Разработка нового продукта», который отвечал всем трем критериям.

На этапе «Постижение процесса» вся задача команды реинжиниринга состоит в том, чтобы выработать ясное и всестороннее понятие о процессе, подлежащем реинжинирингу. Многие специалисты в данной области отвечают, что реинжиниринг бизнес-процессов требует «чистого листа». Под этим они подразумевают, что процесс следует разрабатывать с нуля, чтобы над ним не тяготели традиции и обычаи, которые и привели процесс к его текущему состоянию. Новые процессы не должны попадать под влияние старых, однако намного более практично начать с четкого понимания предмета рассмотрения, чем просто с нуля.

Последний этап настраивает членов команды на анализ именно бизнес-процессов. Так как никто в организациях еще не рассматривал детально весь процесс. Отдельные сотрудники и отделы на основных этапах процесса знали свои роли, но ни кто не представлял процесс во всей его полноте. Более того, полученную информацию можно использовать не только для реинжиниринга бизнес-процесса, но и для его оптимизации, если не требуется его радикальная перестройка. Основные задачи этого этапа — создание карты процесса; определение границ; определение требований клиентов; измерение текущего процесса.

При организационно-институциональных преобразованиях в НК «ЛУКОЙЛ» [1, с. 97], одним из важнейших направлений является переход от функционального принципа образования отдельных подразделений (геологоразведка, добыча, сбыт и т.д.) к дивизиональному, в основу которого положен географический принцип. Переход на дивизиональную структуру начался в июне 2001 года и происходит в первую очередь в сфере нефтепродуктообеспечения (НПО). Руководство НК «ЛУКОЙЛ» приняло решение провести реструктуризацию дочерних предприятий НПО с образованием 13 территориальных предприятий. В течение 1999 — 2000 гг., по мере комплектования аппарата управления ООО «ЛУКОЙЛ-Холдинг-Сервис» квалифицированными специалистами проводился мониторинг региональных дочерних предприятий (РДО) и анализ их деятельности. Целью исследования явилась диагностика и ликвидация недостатков путем разработки и внедрения оптимальных методов финансового планирования и новых технологий корпоративного управления. В результате были выявлены следующие недостатки в сфере организации и управления в РДО:

- нерациональность организационных структур;
- отсутствие регламентированных процедур управления;
- неэффективность финансово-экономических решений.

Для решения этих проблем лишь в конце 1999 г. В составе ООО «ЛУКОЙЛ-Холдинг-Сервис» было создано Финансово-экономическое управление и введена должность заместителя генерального директора по экономике и финансам. В течение 2000-2001 гг. было в основном завершено становление системы корпоративного управления предприятиями холдинга.

Вместе с тем совершенствование организационной структуры и системы управления является для компании постоянным процессом. Поэтому были намечены направления совершенствования компании [1, с. 102]: организационно-управленческие и финансово-экономические. Для территориального предприятия НПО (ТП НПО): разработка типовой организационной структуры управления ТП НПО, ТП РДО и РДО; формулировка целей, задач и перечня управленческих процедур ТП НПО; разработка корпоративной системы финансового планирования, бюджетирования и управленческого учета; разработка принципов формирования региональных дочерних предприятий; разработка методов оптимизации для различных задач планирования ТП НПО; разработка оптимальной системы управления ТП НПО и РДО; совершенствование методов оплаты труда в ТП НПО; разработка Положений о РДО и подразделениях ТП НПО; оптимизация инвестиционной деятельности ТП НПО. Для регионального дочернего предприятия (РДО): разработка типовой организационной структуры управления РДО; разработка системы норм и нормативов для РДО и ДО; формулировка целей, задач и перечня управленческих процедур для РДО; разработка корпоративной системы финансового планирования, бюджетирования и управленческого учета для РДО и ДО; разработка принципов формирования региональных дочерних предприятий (ДО) для РДО; разработка методов оптимизации для различных задач планирования в РДО и ДО; разработка оптимальной системы управления РДО и ДО; совер-

шенствование методов оплаты труда в РДО и ДО; разработка Положений о ДО и подразделениях РДО; оптимизация инвестиционной деятельности РДО и ДО.

Организационно-институциональные преобразования, реструктуризация компании и реинжиниринг бизнес-процессов являются необходимым элементом стратегического управления любой компании. Не является исключением и нефтяная отрасль.

При проведении реорганизации могут применяться следующие методы [2, с. 383–385; 4, с. 290–293]: принудительный метод; метод адаптивных изменений; управление кризисной ситуацией; управление сопротивлением (метод «аккордеона»).

Неуместное и несвоевременное использование методов реорганизации может стать причиной срыва стратегически важных организационных нововведений. Поэтому руководству организации необходимо иметь инструмент для адекватной оценки ситуации и выбора оптимальных вариантов в реализации организационных нововведений в систему управления.

Процесс мобилизации [2, с. 387–390] кадрового потенциала кризисного предприятия на реализацию плана финансового оздоровления может быть представлен в виде последовательных основных фаз руководства предприятия: агитации; профессионального роста; интеграции.

Существуют два принципиальных подхода к повышению уровня конкурентоспособности кризисного предприятия:

ликвидация имеющихся в структуре организации изъянов, препятствующих повышению конкурентоспособности персонала. В кадровой работе этот подход, как правило, находит практическую реализацию в реорганизации, связанной с устранением структурных подразделений и работников, которые «не вписываются» в стратегию выведения предприятия из кризисной ситуации;

поиск уникальных черт фирм, создающих притягательный для потребителей образ фирмы. Как показывает опыт, этот подход более продуктивен. Он основывается на нескольких существенных принципах: оптимизации кадрового потенциала предприятия; формирования уникального кадрового потенциала кризисного предприятия; ориентации на профессиональное ядро кадрового потенциала предприятия; соответствия управленческих ролей в кризисной ситуации на предприятии.

Практика показывает [3, с. 354], что наиболее удобной для администрации формой увольнения ненужных работников является реорганизация организационной структуры, периодичность которой законом не ограничивается. Это позволяет в течение двух-трех месяцев провести несколько реорганизаций структуры фрагментов кризисной организации и этим обеспечить полную законодательную основу для освобождения от ненужных работников всех уровней (от рабочих до высших управляющих).

Реструктуризация кризисного предприятия отличается от реструктуризации сравнительно благополучного предприятия тем, что в этом случае альтернативой реструктуризации является банкротство или ликвидация предприятия.

Антикризисный подход к функционированию предприятия означает не только проведение антикризисных мер в случае наступления кризисной ситуации, но и контроль возможности появления признаков кризисной ситуации в условиях нормальной деятельности.

Главный аспектом реструктуризации предприятия в любой ситуации является стабильность социально-трудовых отношений в коллективе, возможность не приведения к появлению конфликтов и напряженности.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Лепин В.В., Калошина М.Н. Организационно-институциональные преобразования и стратегические задачи управления в нефтяной отрасли на примере НК «ЛУКОЙЛ» // Менеджмент в России и за рубежом. 2003. № 5.
2. Мазур И.И., Шапиро В.Д. Реструктуризация предприятий и компаний. М., 2001.
3. Попов Р.А. Антикризисное управление. М., 2004.
4. Управление персоналом / Под ред. Т.Ю. Базарова, Б.Л. Еремина. М., 2001.
5. Широкова Г.В. Этапы реинжиниринга бизнес-процессов (на примере компании «РАСТРО») // Научно-практический журнал по вопросам управления. Персонал МИКС. №№ 4-5, 6.

КИРИЛЛОВА О.Г.**ПРИНЦИПЫ СИСТЕМЫ КАТЕГОРИЙ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ КАК СЛАГАЕМЫЕ УСПЕХА***Светлой памяти Питера Друкера посвящается*

Человечество вступило в новую эпоху — XXI век. Новое время требует нового экономического мышления и переосмысления законов природы и экономики. Важнейшим законом природы является закон системы, которому подчиняются все процессы в природе и обществе. Стержнем нового экономического мышления может стать предлагаемая нами система категорий управления, включающая следующие элементы: принципы, методы, функции, информацию, коммуникации, управленческие решения, организационную культуру и технологию управления [2, с. 36].

Принципы как категория управления — это правила, которыми следует руководствоваться в процессе управленческой деятельности. Они объективны, не зависят от воли и желаний отдельных личностей, универсальны, т.е. применимы для воздействия на личность, так и на любой социум: официальный (производственный, служебный, гражданский, общественный) и неофициальный (семейный, дружеский, бытовой). Неразвитость принципов управления в организации ведет, с одной стороны, к конфликту в совместной деятельности, а с другой — к низкому качеству организационной культуры.

Методы как категория управления — это, с одной стороны, практика и способы осуществления управления путем использования методов экономики, права, психологии, педагогики, культуры, этики и т.д., с другой стороны, — это научный анализ поведения человека в организации, взаимосвязь и взаимное влияние человека и организации. В механизме методов управления заложены огромные возможности для решения различных задач управления. Методы менеджмента позволяют снизить интуитивный характер управления, внести упорядоченность, обоснованность и эффективную организацию в построении и функционировании систем управления в организации.

Функция как категория управления — это специализированная часть регулярной организационной деятельности информационно-управленческого характера. Проблема функций управления — одна из центральных. Она определяет сущность и содержание управленческой деятельности на всех уровнях управления. Не зная этого, нельзя оценить профессиональные возможности персонала, определить их компетентность и соответствие требованиям инновационной экономики.

В современных условиях изменения информационных технологий формируются новые функции: а) управление знаниями, в задачу которой входят аккумуляция интеллектуального капитала, выявление имеющейся информации и опыта, создание предпосылок для распространения и передачи знаний; б) обучение персонала — накопление человеческого капитала путем непосредственной передачи профессиональных знаний и навыков сотрудникам организации с целью заполнения разрыва между имеющимися и будущими знаниями и навыками. В обучающейся организации обучение становится постоянной частью работы, а открытость новым идеям — частью культуры.

Являясь элементом единой системы категорий управления каждая из функций управления (планирование, организация, мотивация и стимулирование, контроль, координация и т.д.) должна совершенствоваться в направлении, предопределяемом общими целями и задачами функционирования и развития организации в конкретных условиях.

Информация как категория управления — это интеллектуальная собственность, товар, сведения, необходимые для организации управления — одно из основных условий конкурентоспособности организации. Особую роль в управлении персоналом играет процесс информационного обмена между сотрудником и организацией или внутриорганизационная коммуникация, непосредственно влияющая на его производственное поведение.

Коммуникация как категория управления — это процесс обмена информацией и передача сведений между людьми или в небольшой группе людей. Коммуникационные сети создают реальные предпосылки для формирования целого ряда новых принципов управления, соответствующих изменениям внешней и внутренней среды организации. Коммуникации формируют культуру организа-

ции. Появление новой системы электронной коммуникации характеризуется ее глобальными масштабами, интеграцией всех средств массовой информации.

Управленческое решение как категория управления — это социальный акт, принятый компетентными органами для достижения определенной цели, выражающий волеизъявление, интересы и потребности людей. Управленческое решение — главный элемент деятельности любого руководителя. Ответственность за принятое решение и контроль за его исполнением ложится на руководителя. В тоже время управленческое решение — это результат анализа, прогнозирования, оптимизации, экономического обоснования и выбора альтернативы из множества вариантов для достижения конкретной цели управления.

Организационная культура как категория управления представляет совокупность господствующих ценностных установок, норм и правил поведения, традиций и образа мышления, определяющих смысл и характер поведения сотрудников организации, независимо от занимаемого ими места в иерархической структуре. Организационную культуру необходимо формировать в соответствии с целями предприятия (корпорации, фирмы) и спецификой рынка.

Технология управления как категория управления — это сочетание квалификационных навыков, способов, методов, приемов, оборудования, инфраструктуры, инструментов и соответствующих технических и научных знаний, необходимых для решения проблем, внесения желаемых изменений, преобразований в материалах, информации, или персонала в процессе достижения ими поставленных целей.

Таким образом, система категорий управления направлена на использование всех ресурсов организации. Именно система категорий управления может стать инструментом совершенствования сбалансированности различных аспектов деятельности организации для получения положительного синергетического эффекта.

Как отмечал Питер Друкер, предприятие по определению должно уметь производить больше или лучше, чем каждый ресурс, из которых оно состоит (эффект синергизма). Оно должно представлять собой единое целое, т.е. нечто большее, чем просто сумму его составных частей, а результат его деятельности должен быть большим, чем сумма результатов деятельности всех его составных частей [1, с. 27].

Среди категорий управления не случайно на первом месте стоит система принципов. Мировая система хозяйства не стоит на месте, а непрерывно развивается. Изменяются техника, технология, политические и экономические ситуации и, наконец, сами люди. Одновременно происходит переход на новый уровень знаний, совершенствуется наука управления, а вместе с ней и принципы управления. Новое время потребовало пересмотра принципов управления. Главное внимание теперь уделяется человеческому фактору и социальным аспектам управления.

В основе корпоративного управления лежат фундаментальные принципы управления Питера Ф. Друкера, предложенные им в 1980-х гг. [3, с. 67–76].

1. Управление — это ключевой решающий фактор развития цивилизации. Управление позволяет эффективно реализовать сильные стороны людей, а слабые устранять.

П. Друкер подчеркивал, что «...работу всегда следует организовать таким образом, чтобы сила, инициативность, ответственность и компетенция, присущие отдельным членам коллектива, стали бы источником стабильности и высокой производительности всей группы» [1, с. 265].

2. Влияние культурных и исторических традиций на управление. Наиболее значимые отличия в традициях можно рассмотреть как:

- социокультурные особенности (особенности людей, их менталитета, своеобразие общественных норм, целей и ценностей «Люди здесь такие»). Вспомним, какой отклик получила карикатура на пророка, напечатанная в датской газете. Незнание мусульманских религиозных традиций привело к отрицательному синергетическому эффекту в мире;

- особенности организаций (специфика поведения человека в организации и проблемы, характерные для деятельности организации «Организации здесь такие»);

- особенности менеджмента: традиция осуществления управленческой деятельности, которая сложилась в какой-либо стране.

Традиции в экономической политике России до революции 1917 г. были обусловлены высоким удельным весом сырьевой и добывающей отраслей, основные из них: поддержка и укрепление государственного сектора в экономике; традиции разумного достатка; традиции концентрации производ-

ства; традиции коллективизма; специфическая кооперация труда в аграрных поселениях, где всегда традиционными были промыслы, ремесла; семейная кооперация труда; сезонный характер производства; артельная организация труда; традиционно высокое качество труда; традиция сдержанного потребления алкоголя (в 1913 г. в царской России на одного человека приходилось 2,3 л водки, в 1977 г. — 8 л водки, в 1995 г. — 18 л водки); традиция здоровья нации (на 1 млн. чел. населения в России в 1913 г. долгожителей было в 100 раз больше, чем во всей Западной Европе); традиция меценатства.

Так, например, широко известный в прошлом, а ныне забытый купец первой гильдии Христофор Семенович Леденцов в свое время создал фонд, который был крупнее фонда Альфреда Нобеля, позаимствовавшего идею о создании фонда у Павла Демидова. На средства Х.С. Леденцова финансировались работы Д.И. Менделеева, В.И. Павлова и др. ученых. После революции 1917 г. фонд был заморожен за рубежом и на сегодняшний день составляет около одного миллиарда долларов.

Конечно, речь не идет о том, что необходимо только следовать традициям. Со временем всегда неизбежно рождаются новые явления и традиции. Но отказ от опыта поколений и традиций означает разрушение национальной психологии и культуры, утрату моральных ценностей и превращение страны в сырьевой придаток развитых стран. Политика нашего государства должна быть подчинена национальным интересам России, что всегда было традицией, нормой и принципом державности.

3. Задачей управления является установление в организации такой системы ценностей, которая способна сделать всех работников союзниками.

В электронный век управление человеческими ресурсами должно быть направлено на формирование культуры коллективного познания, в рамках которой люди разделяют общие ценности и объединяют различные усилия для решения проблем. Простая, механическая координация должна смениться действительной интеграцией, основанной на коллективном познании и общем понимании различных мнений и позиций.

4. Важной задачей управления является предоставление предприятию и каждому его работнику возможность «расти и развиваться». При этом каждое предприятие должно быть постоянно обучающим и обучающимся. П. Друкер писал по этому поводу: «Развитие — это рост, а рост всегда происходит изнутри. Поэтому работа должна быть такой, чтобы поощрять рост индивидуальности и направлять его» [1, с. 266]. «... Стремление к самосовершенствованию и повышению квалификации является постоянным источником инноваций и прогресса в любой сфере менеджмента» [1, с. 125].

В условиях феноменального прогресса информационной и телекоммуникационной технологий и глобализации второй половины 1990-х гг. организационные изменения превращаются в фундаментальную необходимость. Причем, радикальные изменения недостаточны, нужна способность к постоянным изменениям, подкрепляемая процессом осмысления результатов, в котором происходит накопление знаний и обучение. Инновации требуют комплексного знания, обеспечиваемого широкой сетью специалистов. Отсюда необходимость перехода от вертикальной интеграции к внутриорганизационным взаимосвязям на основе соответствующих механизмов (сотрудничество, альянсы, распространение знаний, сбалансированный аутсорсинг).

5. Выполнение работы каждым сотрудником должно базироваться на личной ответственности за порученное дело и оценке своего личного вклада в общее дело. Велика роль самооценки персонала. П. Друкер отмечал, что самоконтроль означает более сильную мотивацию — желание сделать как можно лучше, а не просто обеспечить «достаточный минимум» [1, с. 133]. Благодаря самооценке японцы добились высокого качества выпускаемой продукции, внедрив у себя принцип «ноль дефектов»: на один миллион штук изделий — один брак!

6. От управления зависит контроль за объемом производства, его прибылью, положением на рынке, инновационной активностью, производительностью, развитием человеческих ресурсов. Контролировать все, писал П. Друкер, означает ничего не контролировать. Управление должно быть на основе поставленных целей и самоконтроля. Этот принцип делает достижение общего блага целью каждого менеджера. Именно он заменяет «контроль извне» более жестким, требовательным и эффективным «контролем изнутри» [1, с. 139].

7. Главный конечный результат деятельности любого предприятия — удовлетворение потребителя. Причем конечный результат управления лежит вне предприятия: для больницы — это здоровье; для школы — знания; для предприятия — качество продукции.

В эпоху гиперконкуренции весь бизнес должен быть ориентирован на потребителя. Это может быть достигнуто с помощью как можно более широких контактов всех работников с потребителями, развития электронного обслуживания через Интернет. Такая ориентация позволит компании перейти от рыночной сегментации к потребительской индивидуализации. Отсюда вытекает и важность управления отношениями с потребителями на основе сбалансированного их портфеля.

Таким образом, одновременно используя различные принципы П. Друкера, а также законы экономики и управления, можно быстро достичь положительного синергетического эффекта. Все это требует радикального изменения парадигмы управленческого мышления, гуманизации управления персоналом, отказа от технократизма и упрощенчества в решении кадровых проблем.

Наука и практика теории управления находятся в стадии развития. В условиях формирования новых механизмов хозяйствования, ориентированных на рыночную экономику, ВУЗы стоят перед необходимостью развивать у студентов новое экономическое мышление, считаясь с законами природы, экономики и требованиями рынка. Преподавание таких учебных дисциплин как «Менеджмент», «Маркетинг», «Управление персоналом», «Организационное поведение», «Управление качеством» и др. предлагаем разрабатывать с позиции системы категорий управления, т.е. в каждой дисциплине рассматривать свои принципы, функции, методы, способы управленческого решения и тп. В таком случае, система категорий управления может стать «сквозным стержнем» всех преподаваемых дисциплин.

Например, в курсе менеджмента изучается тема мотивации, тогда как это лишь одна из основных функций управления. Не уделяется должного внимания таким функциям как организация, контроль, управление знаниями и обучением, не учитывается их тесная взаимосвязь, могущая привести к определенному синергетическому эффекту.

Если использовать принцип системности, то преподавание таких дисциплин как менеджмент, организационное поведение, управление персоналом с нашей точки зрения необходимо располагать в таком порядке:

- вначале менеджмент как общая теория оптимального управления организацией при минимальных издержках;
- затем управление персоналом как составная часть теории менеджмента, включающая разделы, посвященные формированию команды в организации;
- далее организационное поведение как развитие команды в сплоченный конкурентоспособный коллектив.

Система категорий управления универсальна, так как она может быть использована как в теории управления организацией или управлении финансами, так и в управлении человеческими ресурсами (интеллектуальными активами). Она должна способствовать разработке комплекса мероприятий по управлению организацией, стимулирующей инновационную деятельность специалистов и руководителей всех рангов.

Формирование и реализация инновационной политики основывается на создании такой системы, которая позволит в кратчайшие сроки и с высокой эффективностью использовать интеллектуальный и научно-технологический потенциал. Такой системой, с нашей точки зрения, является система категорий управления, служащая основой формирования стратегии и тактики инновационного развития России.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Друкер П.Ф. Практика менеджмента: Учеб. пособие. М., 2000.
2. Кириллова О.Г. Система категорий в теории управления персоналом: Учеб. пособие. Краснодар, 2006.
3. Хруцкий В. Реферат статьи П. Друкера «Труд и управление в современном мире» // Российский экономический журнал. 1993. № 5.

КИРИЦЕВА И.Р.

**ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРИГОРОДНЫМИ ПЕРЕВОЗКАМИ
В ПЕРИОД РЕФОРМИРОВАНИЯ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА**

На современном этапе реформирования железнодорожного транспорта большое внимание отводится пригородным пассажирским перевозкам ввиду их высокой социально-экономической значимости в жизни общества и выполнении одной из важнейших гарантий государства — свободы передвижения. В этих условиях актуальным направлением в совершенствовании пригородного комплекса является развитие системы управления его функциональными элементами, такими как управление финансами, персоналом, инновационной деятельностью, материально-техническим обеспечением, качеством транспортной продукции.

Для успешной работы пригородного комплекса железной дороги в рыночной экономике необходима четко продуманная система управления финансами, предполагающая реорганизацию финансовой функции, т.е. совокупности действий, которые способствуют получению прибыли на всех стадиях производства с помощью соответствующего анализа [5, с. 83–88]. Взаимосвязь основных элементов системы управления финансами в пригородных перевозках на железной дороге представлена на рисунке 1.

В системе управления финансами управленческие структуры пригородного комплекса определяют правила экономического поведения Дирекций по обслуживанию пассажиров в пригородном сообщении на основе следующих подходов:

- формирование системы показателей оценки работы всех Дирекций, относящихся к железной дороге;
- выработка нормативной базы для планирования деятельности Дирекций по обслуживанию пассажиров в пригородном сообщении;
- формализация плановых документов;
- взаимоувязка показателей планирования и стимулирования работы Дирекций;
- мотивация труда персонала как на уровне Дирекций, так и на уровне пригородного комплекса в целом.

В соответствии с намеченными направлениями в управлении пригородным комплексом большое внимание следует уделять системе управления персоналом [7], поскольку персонал следует рассматривать не как издержки, которые необходимо сокращать, а как важнейший ресурс, которым надо грамотно управлять [2, с. 99–105]. Такая ситуация обусловлена тем, что результаты экономической деятельности, зависящие от эффективности управления всеми имеющимися ресурсами, во многом определяются человеческими ресурсами как наиболее действенным резервом непосредственно в производственной деятельности и прилегающих к ней сферах [3, с. 54–60].

Очевидно, что важным направлением в работе Открытого акционерного общества «Российские железные дороги» (ОАО «РЖД») является разработка новых стратегических подходов и корректировка экономической политики в вопросах трудовых отношений и социальной сферы. С этой целью ведется поиск путей повышения производительности труда, совершенствования системы его оплаты и мотивации, системы социальных льгот и гарантий, корректировки жилищной и кадровой политики, формирования новой корпоративной культуры [4, с. 11–26].

Для решения указанных проблем в пригородном комплексе железной дороги следует применять особые способы воздействия на отдельных работников для осуществления координации их деятельности, т.е. научно обоснованные методы управления персоналом. Как известно, наука и практика выработали три группы методов управления персоналом [6]: административные, экономические и социально-психологические, которые можно применить к управлению персоналом в пригородном комплексе железной дороги (рисунок 2).

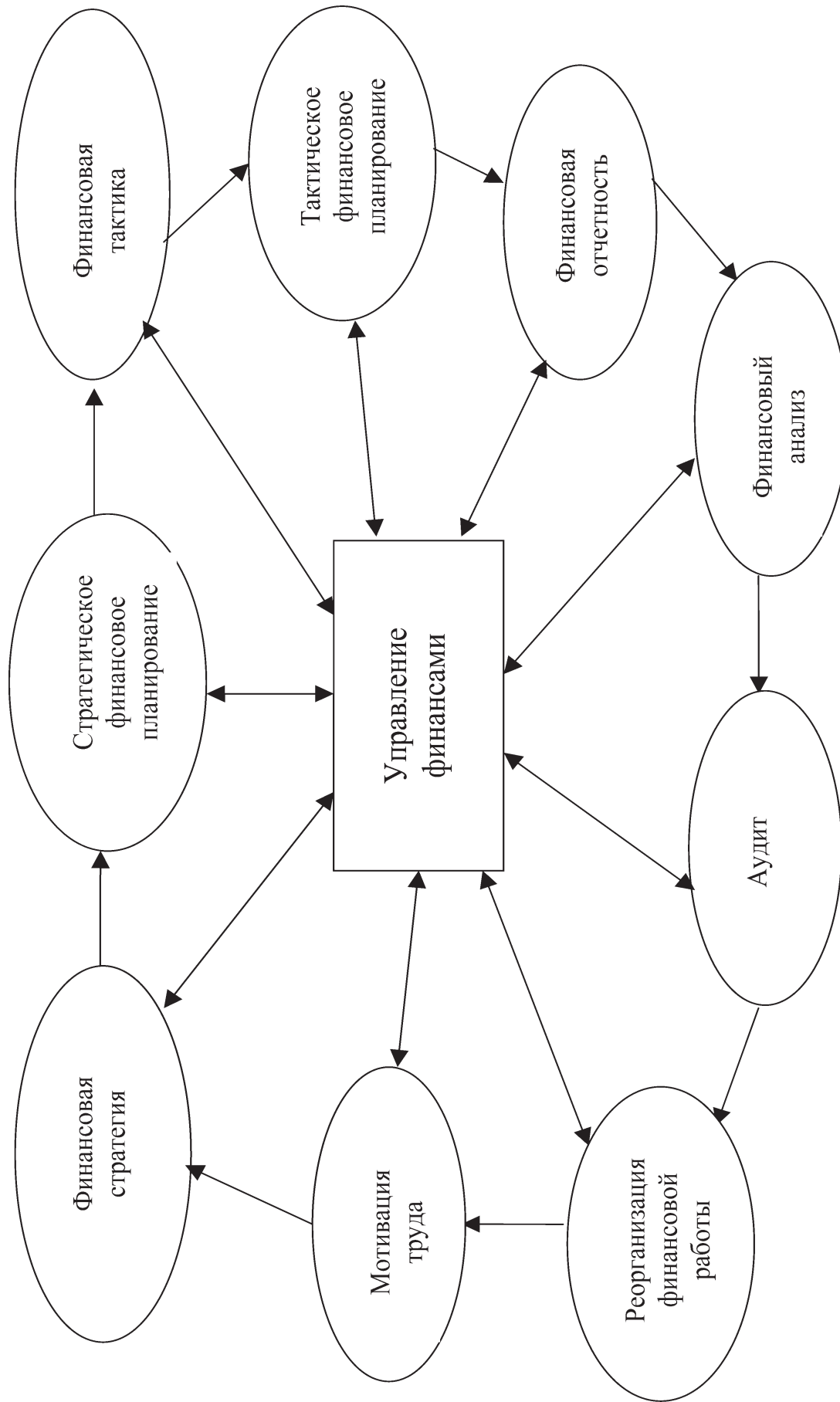


Рис. 1. Структурная схема управления финансами в организации.



Рисунок 2. Методы управления персоналом

При этом следует учитывать, что в условиях структурной реформы железнодорожного транспорта необходимо обеспечить повышение материальной и нематериальной заинтересованности работников отрасли (рисунок 3). Это позволит наиболее эффективно реализовать инновационную деятельность в пригородном комплексе железной дороги.

Инновационный процесс осуществляется на всех уровнях управления пригородным комплексом, но, прежде всего, следует говорить об инновационном процессе в его основных звеньях.

ниях — Дирекциях по обслуживанию пассажиров в пригородном сообщении. При этом следует выделить два главных направления инновационного процесса. Первое связано с разработкой, освоением и производством новых видов услуг по перевозке пригородных пассажиров, второе — с совершенствованием технического уровня производственной базы Дирекций путем внедрения передовых технологий, в частности, новых технологий перевозочного процесса на транспорте. Только органическое сочетание и взаимодействие этих двух направлений обеспечит повышение эффективности транспортной деятельности как на уровне Дирекций по обслуживанию пассажиров в пригородном сообщении, так и на уровне пригородного комплекса железной дороги в целом.



Рис. 3. Модель управления персоналом в пригородном сообщении.

Развитие инновационного потенциала в пригородных перевозках может осуществляться только через развитие компонентов внутренней среды, что требует, прежде всего, определения участков или рабочих мест, которые нуждаются в первоочередном техническом перевооружении. С этой целью следует установить технический и технологический уровень материально-технической базы, который целесообразно определять системой коэффициентов, комплексно отражающих все взаимосвязанные стороны производства применительно к отрасли железнодорожного транспорта:

1. Степень охвата рабочих механизированным трудом:

$$K_m = \frac{C_m}{C},$$

где C_m — численность рабочих, занятых механизированным трудом;
 C — общая численность рабочих.

2. Удельный вес механизации труда в общих трудозатратах:

$$K_{mt} = \frac{T_m}{T_o},$$

где T_m — машинное время на производство услуг, человеко-час.;
 T_o — общая трудоемкость оказываемых услуг, человеко-час.

3. Уровень механизации и автоматизации:

$$K_a = (B_{mex} + B_{авт})/B,$$

где $V_{\text{мех}}$, $V_{\text{авт}}$ — объем услуг, оказываемых соответственно на механизированных и автоматизированных рабочих местах, руб.;

V — общий объем оказываемых услуг, руб.

4. Фондовооруженность труда:

$$K_{\phi} = O_{\phi} / P_c$$

где O_{ϕ} — среднегодовая стоимость основных производственных фондов, тыс. руб.;

P_c — число рабочих в наибольшей по численности смене.

5. Электровооруженность труда:

$$K_{\varepsilon} = \Pi_{\varepsilon} / \text{Ч}$$

где Π_{ε} — количество потребляемой электроэнергии, квт-ч;

Ч — количество человеко-часов работы.

6. Удельный вес услуг, оказанных с применением прогрессивных технологических процессов:

$$K_{\text{тп}} = V_{\text{тп}} / V$$

где $V_{\text{тп}}$ — объем услуг, оказанных с применением прогрессивных технологических процессов, руб.;

V — общий объем оказанных услуг, руб.

7. Уровень оснащенности технологического процесса:

$$K_{\text{оп}} = t_{\text{н}} / t_o$$

где $t_{\text{н}}$ — трудоемкость операций, выполняемых с помощью приспособлений, час;

t_o — общая трудоемкость операций, час.

Указанная система показателей должна лежать в основе привлечения различных ресурсов. Основными из них являются инвестиции и затраты времени как на проведение исследований и разработок, так и на выполнение проектно-технологических и других работ, связанных с масштабным освоением новых видов транспортной продукции.

Функциональная деятельность пригородного комплекса в целом, а также Дирекций по обслуживанию пассажиров в пригородном сообщении непосредственным образом связана с материально-техническим обеспечением, в рамках которого особое место отводится системе планирования. Определение потребности в ресурсах и источников ее покрытия является центральным этапом планирования материально-технического обеспечения Дирекций по обслуживанию пассажиров в пригородном сообщении.

Количество материально-технических ресурсов, подлежащих заготовке со стороны (Π_3), может быть определено по формуле

$$\Pi_3 = \Pi_p + P + Z - O - C_{\text{п}}$$

где Π_p — материалы, необходимые для реализации производственного процесса;

P — материалы, необходимые для ремонтных работ;

Z — производственные запасы;

O — предполагаемые остатки материалов на начало планируемого периода;

$C_{\text{п}}$ — материалы, поступающие в пригородный комплекс железной дороги.

Определение потребности Дирекций по обслуживанию пассажиров в пригородном сообщении в предметах снабжения выполняется следующим образом. Потребность в i -м материале на выполнение одного j -го вида работ по s -ой Дирекции (M_{ijs}) определяется по формуле:

где N_{ij} — норма расхода i -го материала на выполнение j -ой работы;

Q_{js} — производственная программа j -ой работы по s -ой Дирекции;

Потребность в i -м материале на выполнение всех работ по s -ой Дирекции:

Потребность в i -м материале на выполнение одной j -ой работы по всем Дирекциям (M_{ij}):

$$M_{ij} = \sum_{s=1}^n M_{ijs}.$$

$$M_{ijs} = N_{ij} \times Q_{js}, \\ M_{is} = \sum_{j=1}^n M_{ijs}.$$

Общая потребность в i -м материале по пригородному комплексу железной дороги (M_i) определяется по формуле:

$$M_i = \sum_{j=1}^n \sum_{s=1}^n M_{ijs}.$$

При исследовании процесса обеспечения материально-техническими средствами необходимо иметь в виду, что наряду с рациональным планированием и обеспечением необходимого уровня запасов, их оборачиваемости, одним из важнейших элементов является закупочная деятельность, в которой скрыты существенные резервы экономии эксплуатационных расходов железных дорог [1, с. 15–24].

Современная рыночная экономика предъявляет принципиально иные требования к качеству услуг, предоставляемых в пригородных перевозках. Это связано с тем, что стабильность Дирекций по обслуживанию пассажиров в пригородном сообщении, их устойчивое положение на рынке определяется уровнем конкурентоспособности, которая в свою очередь, зависит от двух показателей — уровня цены и уровня качества продукции. Причем второй фактор постепенно выходит на первое место. Отсюда вытекает необходимость управления качеством продукции, услуг.

Услуги железной дороги по перевозке пассажиров на короткие расстояния обеспечиваются в низовом звене — Дирекциях по обслуживанию пассажиров в пригородном сообщении. Именно здесь закладывается основа качества таких услуг. В связи с этим при управлении качеством пригородных перевозок непосредственными объектами управления, как правило, являются процессы, от которых зависит качество услуг по перевозке пассажиров в пригородном сообщении. Успешная деятельность пригородного комплекса должна обеспечивать оказание транспортных услуг, которые: отвечают четко определенным потребностям, сфере применения или назначения; удовлетворяют требованиям пассажиров; соответствуют применяемым стандартам и техническим условиям; отвечают действующему законодательству и другим требованиям общества; предлагаются пассажирам по конкурентоспособным тарифам; направлены на получение прибыли.

Таким образом, функциональное развитие системы управления пригородными перевозками в период реформирования железнодорожного транспорта должно осуществляться системно с учетом организационной структуры, предлагаемой ОАО «РЖД», четко распределяющей ответственность, процедуры, процессы и ресурсы, необходимые для управления функциональными элементами в пригородном комплексе железной дороги.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Борисов А.А., Епишкин И.А. Методологические подходы к оценке влияния заказчика на процесс ценообразования // Экономика железных дорог. 2003. № 1.
2. О стратегическом управлении персоналом // Проблемы теории и практики управления. 2002. № 5.
3. Паршина В.С. Мотивация как элемент управления персоналом // Экономика железных дорог. 2003. № 12.
4. Постников С.Б. Рынок труда и формирование социально-экономической политики ОАО «РЖД» // Экономика железных дорог. 2005. № 9.
5. Румянцева Е. Механизм реорганизации финансовой функции предприятия // Проблемы теории и практики управления. 2002. № 1.
6. Справочник директора предприятия / Под ред. проф. М.Г. Лапусты. М.: ИНФРА-М, 2002.
7. Шекшня С.В. Управление персоналом современной организации. М.: Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2000.

КЛОЧКОВА Т.В.**УПРАВЛЕНИЕ РЕКРЕАЦИОННО-ТУРИСТСКИМ КОМПЛЕКСОМ
НА ФЕДЕРАЛЬНОМ И РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ**

Современные экономические условия диктуют необходимость решения задач, связанных с рациональным управлением РТК на федеральном и региональном уровнях в рамках соответствующей системы управления. Рекреационно-туристский комплекс представляет собой совокупность отраслей, обеспечивающих производство рекреационно-туристских услуг, образующуюся в результате интеграции трех групп отраслей: санаторно-курортной, туристско-экскурсионной, спортивно-оздоровительной.

Система управления РТК связывает все подотрасли рекреационно-туристской сферы в единое целое, являясь в то же время подсистемой системы управления региональным хозяйством.

Отсутствие согласованной на уровне государства стратегии и тактики развития туризма при наличии множества ведомственных органов управления (управлений, отделов, советов, объединений и т.д.) стало тормозом в реализации рекреационного и культурно-познавательного потенциала туризма.

Это свидетельствует об объективной необходимости по мере роста экономической значимости РТК в народнохозяйственном комплексе создания единой организационной структуры государственного регулирования в данной сфере, уполномоченного исполнительного органа государственной власти на федеральном уровне в ранге министерства исключительно по вопросам туризма и санаторно-курортного дела.

Региональные органы власти должны создать аналогичные местные органы управления, которые вольются в стройную систему регулирования туризма в рамках всей страны (вместо существующих несовместимых структур по делам спорта, физкультуры, молодежи и прочего).

По нашему мнению, структура управления РТК на федеральном и региональном уровнях должна выглядеть следующим образом (рис.1). Региональный уровень показан на примере Республики Адыгея.

Особенности управления, присущие РТК, определяются свойствами услуг, предоставляемых рекреационно-туристскими предприятиями и организациями.

Задача исследователя проблем РТК состоит не только в том, чтобы выявить общие тенденции и закономерности его развития, но и в том, чтобы найти его специфические особенности.

Первая особенность РТК как объекта управления заключается в большой глубине его проникновения и сложности взаимосвязей между его составными элементами. Вследствие особых требований, предъявляемых к рекреационно-туристскому региону, предлагающему комплекс услуг, которые можно получить на определенной территории, вырисовывается двойная ответственность рекреационно-туристской организации. Эта организация, как и любая другая, несет ответственность, прежде всего за результаты своей деятельности. Она выполняет функцию координирующего органа в рекреационно-туристском предложении региона, она должна нести ответственность и за рекреационно-туристскую деятельность всего региона. А для того, чтобы справиться с такой двойной ответственностью, необходимо контролировать и анализировать весь рекреационно-туристский регион. В этих условиях с помощью менеджмента должна разрабатываться стратегия развития как всего региона, так и отдельной туристско-рекреационной организации.

Вторую особенность РТК как объекта управления можно представить в виде неясных и трудно измеримых целей.

Туристская организация может быстрее уравнивать интересы между различными, задействованными в процессе обслуживания, группами, если в своей деятельности она руководствуется общепринятыми нормами, приоритетами и представлениями о ценностях и имеет перед собой широкомасштабные цели по дальнейшему развитию региона. Именно поэтому, нормативному менеджменту (на уровне рекреационно-туристской организации — политике предприятия, на уровне региона — планированию и координации деятельности путем разработки ведущего образа) уделяется очень большое значение.

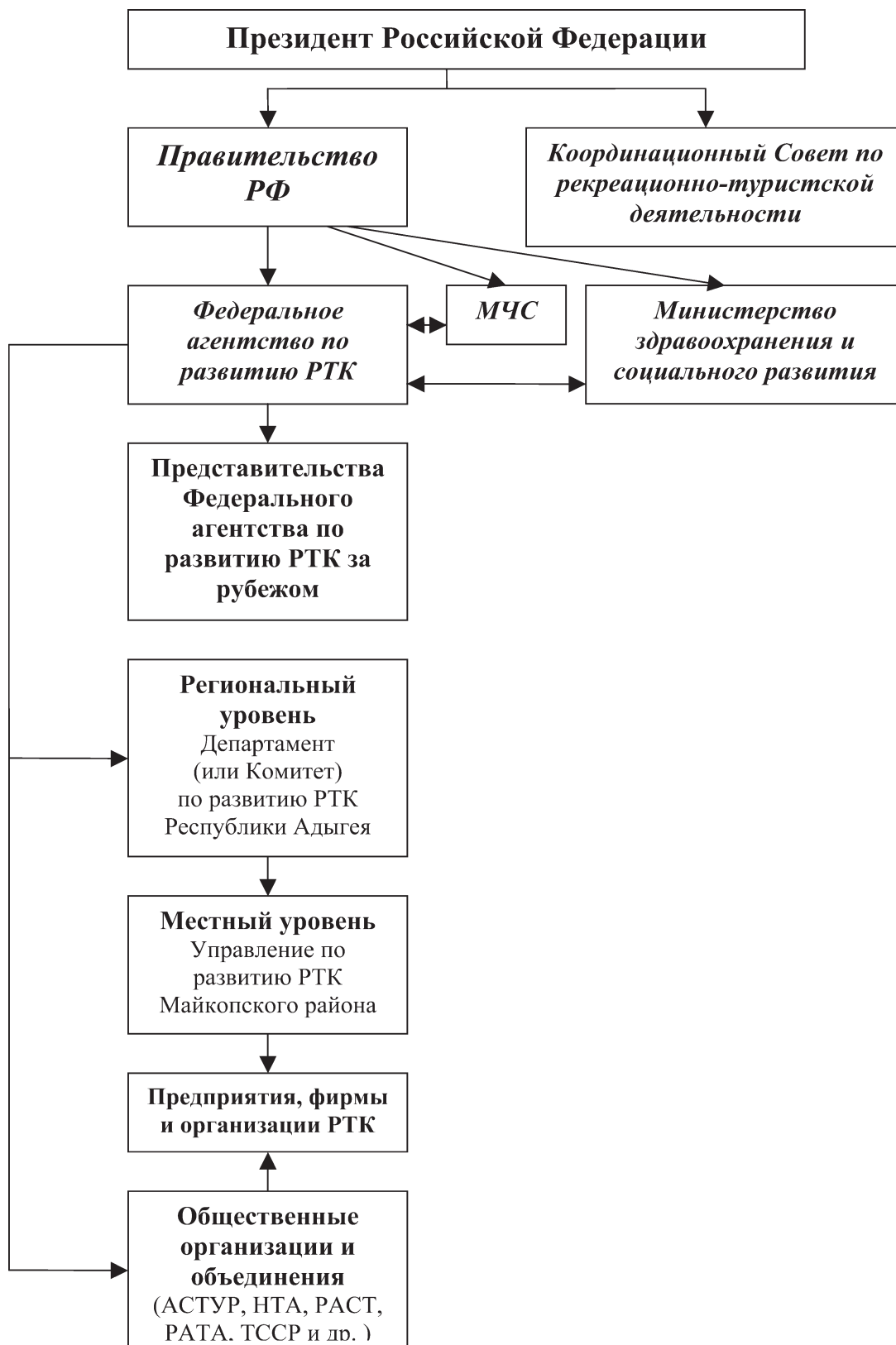


Рис. 1. Система управления РТК в Республике Адыгея

Важнейшей особенностью рекреационно-туристского комплекса как объекта управления является специфика рекреационно-туристского продукта (РТП), его неотделимость от источника форми-

рования. Так как РТП проявляется в виде услуги, то его необходимыми признаками являются присутствие клиента и невозможность складирования этой услуги. В связи с тем, что при реализации РТП усиливается личностный аспект, процесс предоставления рекреационно-туристских услуг может быть автоматизирован в гораздо меньшей степени, чем, например, процесс производства товаров. По этой причине в менеджменте туризма неизмеримо больше внимания должно уделяться управлению персоналом и регулированию межличностных отношений. Это, прежде всего, относится к работе рекреационно-туристских предприятий, услуги которых предоставляются при непосредственном контакте с людьми.

Специфика туристского спроса — еще одна особенность РТК. Спрос на рекреационно-туристские услуги не однороден в силу нескольких причин:

- неосязаемость, несохраняемость рекреационно-туристского продукта;
- разнообразие потребителей рекреационно-туристских услуг;
- экономическая ситуация в стране;
- экологические факторы;
- социальные факторы (доход, структура семьи, возраст ее членов, их образование и профессия).

Следующая особенность туризма как объекта управления выражается в комплексности рекреационно-туристских услуг. Рекреационно-туристская услуга складывается для туриста из целого комплекса услуг (как материальных, так и нематериальных), которые являются специфическим рекреационно-туристским продуктом. Если цель путешествия рассматривать как оказание целого комплекса рыночных услуг в структуре туристского спроса, тогда фирма или лица, предлагающие этот комплекс услуг (если они хотят руководствоваться ориентированным на рынок менеджментом), должны последовательно приспосабливаться к этому «примату цели путешествия»: туристическим местом должен быть продукт, который рассматривается как единое целое, согласовывается с предметным разнообразием и подчинен рыночным законам. Ни отдельные услуги гостиницы, ни предложение только покататься на лыжах, ни ресторан, ни сооружение для досуга, взятые отдельно, не в состоянии играть основную роль на рынке предложений туристских услуг. Все эти отдельные услуги должны быть объединены в полный комплекс услуг. В зависимости от клиентуры одна или другая услуга играет более или менее важную роль во всем этом комплексе. Между тем, что требует рынок, и тем, что предпринимает предоставляющий услуги в туризме, еще имеются нерешенные проблемы, которые устраняются с помощью рыночного менеджмента.

Как особенность РТК следует выделить сезонность туризма, т.е. зависимость объема рекреационно-туристских услуг от природно-климатических условий.

Особенности РТК как объекта управления указывают на то, что менеджеры рекреационно-туристского бизнеса должны считаться с тем, что эта отрасль совершенно не похожа на другие отрасли, и поэтому механически перенести наработки или модели управления из других сфер трудовой деятельности в сферу туризма невозможно. И если оправдавшая себя на практике модель управления (например, промышленным предприятием) дает необходимый эффект, то применение ее в рекреационно-туристской отрасли может привести к деградации последней. В связи с этим можно выделить следующие черты, характерные для управления рекреационно-туристским предприятием:

- при планировании туристской деятельности во главу угла должны ставиться нужды, потребности и желания конечных потребителей. С учетом этого и определяется сфера приложения труда любого туристского предприятия. Речь идет о том, удовлетворяет ли туристская фирма нужды промежуточных потребителей (посредников), или это может быть государственный заказ. В связи с этим дислокация туристского предприятия (в силу его тяготения к непосредственному конечному потребителю) определяется, с одной стороны, месторасположением основного контингента потребителей туристского продукта, а с другой — месторасположением рекреационных ресурсов, которые являются практически основным фактором (частью) туристской отрасли;

- непервичность рекреационно-туристской услуги. Хотя в современном мире значение туризма как средства восстановления сил и здоровья огромно, рекреационно-туристский продукт не стал еще товаром первой необходимости и вряд ли станет им в ближайшей перспективе. Кроме того, на рекреационно-туристских услугах больше, чем на прочих платных услугах, сказывается изменение покупательской способности населения. На развитие туризма также очень сильно влияют политические и экологические явления;

– в рекреационно-туристской отрасли гораздо большее значение имеет маркетинг. Это связано с тем, что продавец рекреационно-туристской услуги, не имея возможности представить ее образец-эталон (как это практикуется при реализации товаров), должен найти аргументы в пользу своего товара-услуги, а это можно сделать только при хорошо налаженной системе маркетинга. Кроме того, в связи с непостоянством качества услуги, субъективизмом в ее оценке, возникает необходимость ее постоянного контроля, т.е. эта функция менеджмента приобретает особую значимость. Одна и та же туристская поездка может быть по-разному оценена двумя разными людьми, что иногда вызывает недоразумения во взаимоотношениях между туристской фирмой и клиентами. В этой связи менеджмент в туризме должен быть сосредоточен в направлении создания системы СОРИ (система сбора, обработки и распространения информации);

– рекреационно-туристская услуга уникальна (повторить ее во всех аспектах не представляется возможным). Это маршрут поездки, условия обслуживания, стоимость и т.д. Даже два тура по одному и тому же маршруту у одной и той же фирмы часто проходят по-разному (это и состояние транспортного средства, события в стране пребывания и т.п.).

КНЯЗЕВ А.В.

ПРЕДПОСЫЛКИ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В СОВРЕМЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Менеджмент современной организации включает два основных компонента. Во-первых, это определение основных целей организации. Во-вторых, это руководство непосредственно предприятием, а значит, управление людьми. Существует много теорий определяющих факторы мотивации человека к эффективному труду. Как правило, все они включают такие критерии как достойная оплата труда, хорошие условия труда, перспективы карьерного роста и т.д. Однако успех управления человеческими ресурсами зависит в большей степени от того, какие цели ставит перед собой руководитель предприятия.

Истоки управления персоналом лежат в девятнадцатом веке, в работах социалистических реформаторов, таких как лорд Шефтсбери и Роберт Оуэн. Их критика системы частного предпринимательства и лишений, на которые фабриканты обрекают рабочих, способствовала появлению первых управляющих кадрами и определению сферы их деятельности. В конце девятнадцатого и начале двадцатого века некоторые крупные работодатели с патерналистскими взглядами стали назначать социальных чиновников для руководства рядом новых инициатив, задуманных для облегчения жизни своих работников. В проявлении серьезного внимания к благополучию наемных работников решающим остается прагматический подход, основанный на том, что такое отношение укрепляет ответственность работников, а потенциальные работники именно такой организации отдадут предпочтение, когда сравнивают ее с другими. Результатом является более высокая производительность, преданность сотрудников и большой выбор претендентов на каждую вакансию [2].

Третий этап отметил начало перехода от полной сосредоточенности на благосостоянии и социальной защите к другим разнообразным организационным задачам. Управляющие кадрами стали ответственными за кадровое обеспечение, обучение и расстановку кадров в организации. Под влиянием таких социологов, как Ф.У.Тейлор и Генри Файоль, специалисты по персоналу стали аналитически подходить к процессам администрирования и управления, продумывая, каким образом спланировать организационные структуры и как использовать трудовые резервы с максимальной эффективностью.

В конце 1960-х годов фокус внимания специалистов по кадрам переместился, в основном, от работы с рядовыми работниками от лица руководства к работе с собственно руководством и интегрированию руководящей деятельности. Данная фаза характеризуется расширением возможностей карьерного роста внутри организации.

На следующем этапе работники кадровых служб пытались применять методики планирования трудовых ресурсов. По Мэсиджу, этот этап состоит из трех основных процессов: Краткосрочного и

долгосрочного прогноза потребностей в рабочей силе (т.е. спроса на рабочую силу); определения кадрового состава организации на будущее с учетом текущих тенденций и ожидаемых внешних обстоятельств (т.е. предложения рабочей силы); действий по приведению в соответствие спроса и предложения [3, р. 5–22].

На современном этапе понятие управление персоналом заменено понятием «HR-менеджмент». Философия HR-менеджмента заключается в последовательных действиях, которые, во-первых, позволяют работнику и организации, использующей его умения и навыки, прийти к соглашению о задачах и характере их трудовых отношений и, во-вторых, обеспечивают выполнение этого соглашения.

Авторы этой концепции считают, что, только удовлетворяя потребности каждого, кто вносит свой вклад в дело, организация может получить полную отдачу сил при выполнении задач, необходимых для ее успешной деятельности, и, только внося свой вклад в успех организации, индивидуумы могут удовлетворить свою потребность в трудоустройстве [4, р. 7–12].

Современная система управления персоналом организацией является одной из подсистем системы управления организацией (ОСУ) - одно из ключевых понятий менеджмента, тесно связанное с целями, функциями, процессом управления, работой менеджеров и распределением между ними полномочий. В рамках этой структуры протекает весь управленческий процесс (движение потоков информации и принятие управленческих решений), в котором участвуют менеджеры всех уровней, категорий и профессиональной специализации. Структуру можно сравнить с каркасом здания управленческой системы, построенным для того, чтобы все протекающие в ней процессы осуществлялись своевременно и качественно. Отсюда то внимание, которое руководители организаций уделяют принципам и методам построения структур управления, выбору их типов и видов, изучению тенденций изменения и оценкам соответствия задачам организаций.

Под структурой управления понимается упорядоченная совокупность устойчиво взаимосвязанных элементов, обеспечивающих функционирование и развитие организации как единого целого. ОСУ определяется также как форма разделения и кооперации управленческой деятельности, в рамках которой осуществляется процесс управления по соответствующим функциям, направленным на решение поставленных задач и достижение намеченных целей. С этих позиций структура управления представляется в виде системы оптимального распределения функциональных обязанностей, прав и ответственности, порядка и форм взаимодействия между входящими в ее состав органами управления и работающими в них людьми [1, с. 31–64].

Самая значительная проблема, с которой сталкиваются HR-менеджеры в современном мире, связана с адекватной реакцией на усиливающуюся конкуренцию на товарных рынках. Одной из причин усиления конкуренции в последние десятилетия стал рост глобализации экономики. Многие организации вынуждены соперничать в большей или меньшей степени, с конкурентами из других стран. Реакция организации на изменившиеся условия может проявляться, во-первых, в сокращении затрат, что иногда приводит к ослаблению организации, однако в долгосрочной перспективе может оказаться наилучшим из способов сохранения рабочих мест; во-вторых, в поиске других путей конкурентирования, в частности, в производстве товаров и услуг, более привлекательных благодаря высокому качеству или новым формам. Независимо от выбранного метода необходимо развивать высокую гибкость и быстроту реагирования.

Современный этап научно-технического прогресса, открывая новые возможности для организаций, одновременно порождает также и ряд проблем, выражающихся, прежде всего, в непосредственном влиянии на выполнение работы HR-подразделений, а также в более общих изменениях в организации - ее структуры, распределения работы и ее культуры. Кроме того, воздействие технологического прогресса на деятельность HR-менеджмента проявляется в необходимости поиска новых путей управления персоналом, занятым в исследовательско-конструкторских отделах, чьей работой является применение технологических разработок на пользу организации. В этой ситуации необходимо отойти от методов усиления контроля руководства и противодействия созданию команды, вместо этого требуются структуры, способствующие сотрудничеству и обмену идеями и знаниями между индивидуумами.

Управление человеческими ресурсами на современном этапе является одним из важнейших направлений в деятельности организаций и считается основным критерием их экономического успеха. Если раньше главное внимание уделялось развитию и совершенствованию технического прогресса, внедрению прогрессивных технологий и модификации организационных структур, то в на-

стоящее время сделан акцент в сторону человеческого фактора. Происходящие изменения в экономике преобразуют и подходы в области управления человеческими ресурсами. Появляются руководители нового типа, мышление и стиль работы которых в определенной мере соответствует новым задачам и условиям развития организаций. Значительно повышается и роль кадровых служб, которые должны более активно вовлекаться в процессы подготовки и реализации стратегии организации в направлении управления персоналом.

Как уже говорилось выше, успешная деятельность любого предприятия зависит не только от квалификации персонала, но и от умелого использования кадров, эффективность управления ими. На сегодняшний день большинство конкурирующих фирм технически оснащены примерно одинаково, поэтому в конкурентной борьбе основное различие между компаниями заключается в персонале и в системе управления им. По этой причине немалые усилия прилагаются для того, чтобы не только сохранить, но и повысить уровень привлеченных человеческих ресурсов.

В настоящее время философия «управления персоналом» заменяется философией «HR-менеджмента» (управления человеческими ресурсами). В системе управления персоналом появляется личностный подход, принимающий во внимание тот факт, что персонал - это, прежде всего люди.

В рамках концепции HR-менеджмента под управлением человеческими ресурсами понимается последовательные действия, которые, во-первых, позволяют работнику и организации, использующей его умения и навыки, прийти к соглашению о задачах и характере их трудовых отношений и, во-вторых, обеспечивают выполнение этого соглашения.

Объем работы специалиста по управлению персоналом (HR менеджер) может быть различным. Некоторые из них действуют как специалисты широкого профиля, другие специализируются, например, на профессиональном обучении или комплектовании штата.

Необходимо отметить, что основными свойствами концепции управления человеческими ресурсами являются:

Подчеркивается значение стратегического подхода к управлению персоналом. Конкурентное преимущество может быть достигнуто только благодаря усилиям и творческому потенциалу работающих у них людей. Разработка стратегии должна стать одним из основных направлений деятельности специалистов по управлению персоналом. Именно понимание того, что люди являются ресурсом, которым надо управлять так же эффективно, как другими ресурсами и объясняет появление термина «управление человеческими ресурсами».

Линейным руководителям отводится доминирующая роль. Человеческие ресурсы важны для всех видов деятельности и поэтому предполагается, что руководители всех подразделений при составлении стратегических планов будут учитывать аспекты управления персоналом. Более того, управление персоналом все больше становится неотъемлемой частью работы каждого линейного руководителя. Они должны следить за выполнением рабочих заданий и одновременно уделять внимание человеческому фактору. Специалисты по управлению персоналом сообщают линейным руководителям о программах по управлению персоналом, и следят за тем, чтобы со всеми работниками компании обращались одинаково, и в целом они оказывают содействие линейным руководителям в их стремлении достичь целей организации.

Политика организации должна быть интегрированной и поддерживать ценности и цели организации. По направлениям деятельность службы по управлению персоналом должна быть интегрированной и соответствовать культуре организации. Эффективные коммуникации играют важную роль, так как являются средством информирования работников о ценностях старшего руководства и его приверженности целям организации.

Особое внимание уделяется достижению конкурентного преимущества посредством усилий персонала. Основное требование к управлению человеческими ресурсами - помощь в реализации корпоративной стратегии и достижении корпоративных целей посредством высокоэффективной рабочей силы. В настоящее время более приоритетным считается так называемый мягкий подход к управлению человеческими ресурсами. В его основе лежит идея о том, что для получения конкурентного преимущества благодаря работникам, работающим на условиях полной занятости, необходимо развивать их потенциал, уделять внимание поведению на рабочем месте.

Однако иногда приходится применять так называемый «жесткий подход», в случае планирования человеческих ресурсов. В рамках этого подхода на человеческие ресурсы обращают мало внимания, значение имеет только их количество. Эти два подхода не являются взаимоисключающими.

Отношения между менеджерами и работниками носят унитарный характер. Унитарный подход - это убежденность старшего руководства в том, что все сотрудники организации прилагают все усилия для достижения общих целей организации и не существует конфликта личных интересов. С другой стороны, плюралистический подход признает, что внутри большой группы людей неизбежно существуют различные интересы и ими нужно управлять. Выбор одного из этих подходов оказывает большое влияние на обращение менеджеров с рабочей силой.

Стратегическое управление человеческими ресурсами основывается на необходимости решать проблемы, а не является формулировкой единой комплексной стратегии. Параллельно с этими идеями в литературе появились взгляды на стратегию как на процесс необязательно рациональный и идущий сверху вниз, но политический и эволюционный. Стратегия не обязательно определяется только высшим руководством, но может быть подвержена влиянию снизу вверх, по мере того, как новые идеи испытываются на части организации и, если они оказываются полезными и удачными, постепенно распространяются на всю организацию.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что существует неразрывная связь между общей стратегией организации и стратегией управления человеческими ресурсами.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Фут М., Хоук К. Введение в HR-менеджмент. М.: Дело и Сервис, 2005.
2. Advisory, Conciliation and Arbitration Service. Effective Organizations: The People Factor. ACAS, 1999.
3. Hoque K., Noon M. Counting angels: a comparison of personnel and HR specialists // Human Resource Management Journal. 2001. Vol. 11. № 3.
4. Industrial Relations Services. HR on the net: the IRS guide // IRS Employment Trends. 2001. № 733.

КОЗЕНКО Ю.А.

ЛИЗИНГ КАК СПЕЦИФИЧЕСКАЯ ФОРМА ФИНАНСОВЫХ ВЛОЖЕНИЙ В ОСНОВНЫЕ ФОНДЫ АПК

Структурная перестройка экономики страны особенно болезненно отразилась на состоянии материальной базы АПК. Многие предприятия тракторного и сельскохозяйственного машиностроения остановлены, значительно ослаблена система технического сервиса. Развитию перспективного направления скорейшего обновления качественного потенциала АПК благоприятствует новая форма экономических отношений лизинг сельскохозяйственной техники. Многолетний зарубежный опыт позволяет лизинговым отношениям играть важную роль в формировании системы технического обеспечения средствами производства. Консолидация капитала государственной поддержки, заводоизготовителей, лизинговых компаний и сельхозтоваропроизводителей, интегрированные отношения взаимодействия участников обеспечивают дополнительное стимулирование развития лизинговых отношений.

Приобретение техники по лизингу является особой возможностью. Для фермерских хозяйств агролизинг – единственная реальная возможность приобрести новые машины.

Лизинг – специфическая форма финансирования вложений в основные фонды при посредничестве специализированной лизинговой компании, которая приобретает для третьего лица имущество и отдает ему это имущество в аренду на долгосрочный период, и таким образом, фактически кредитует арендатора.

В осуществлении лизинговой политики одним из инструментов государства стала организация в 2001 г. открытого акционерного общества «Росагролизинг», обеспечивающего создание нормальных условий производства и воспроизводства агропродовольственной продукции, необходимой для продовольственной безопасности страны. Компания имеет государственный статус, что позволяет обеспечить надлежащий контроль над целевым использованием и возвратом средств федерального бюджета; получить государству дополнительные доходы, так как прибыль по результатам ее деятельности подлежит перечислению в госбюджет.

ОАО «Росагролизинг» осуществляет свою деятельность в 89 субъектах Российской Федерации. Материально-технические ресурсы поставляются через систему аграрного лизинга на льготных условиях: стоимость техники значительно ниже отпускных цен заводов-изготовителей, так как основные закупки приходится на период действия максимальных скидок.

Особое внимание уделяется качеству и комплектности поставляемого оборудования, наличию сервисных центров в регионах эксплуатации и способам устранения неисправностей в гарантийный период.

В основе работы ОАО «Росагролизинг» лежат принципы возвратности, срочности, платности и прозрачности. Срок лизинга составляет 5-7 лет, первоначальный взнос 7-15%, ежегодное удорожание предмета лизинга 3,8%.

Аграрным хозяйствам при правильном распределении ресурсов, выделенных на лизинг, могут быть доступны не только качественные, дорогие машины и механизмы, но и ряд целых комплексов.

Для сельскохозяйственного товаропроизводителя лизинг имеет ряд серьезных преимуществ по сравнению с банковским кредитом: государство предоставляет лизингополучателю возможность долгосрочного кредитования для приобретения средств производства; доступ к приобретению техники на условиях лизинга имеют сельскохозяйственные товаропроизводители любых форм собственности и хозяйствования; сельхозтоваропроизводитель может предложить при лизинге удобную ему форму, сроки и размеры погашения: ежемесячные, квартальные, после получения выручки от реализации сельскохозяйственной продукции, произведенной с использованием техники, приобретенной по лизингу; агролизинговые отношения защищены от инфляции, так как техника продается по фиксированным ценам; в условиях отсутствия имущественного обеспечения исполнения потребителем принятых на себя обязательств обеспечением по сделкам служит сама техника, что позволяет значительно проще получить ее по лизингу, чем взять ссуду на приобретение; при лизинге договор может быть заключен на полную стоимость приобретаемой техники, т.е. поставки по лизингу не требуют немедленного начала платежей, в то время как при использовании банковского кредита сельхозтоваропроизводитель вносит не менее 15% стоимости приобретенных средств производства за счет собственных средств; лизингополучатель может направить на другие цели денежные средства, которые временно освобождаются при лизинговых отношениях; до полного выкупа средства производства, передаваемая сельхозтоваропроизводителю по лизингу техника принадлежит государству и не облагается налогом на имущество.

В экономическом смысле лизинг является кредитом, предоставляемым лизингодателем лизингополучателю в форме передаваемого в аренду оборудования (товарный кредит).

Лизинг по своему содержанию соответствует кредитным отношениям и сохраняет сущность кредитной сделки. С экономической точки зрения лизинг является кредитом, осуществляемым в форме передачи лизингодателем лизингополучателю имущества на возмездной основе с правом последующего выкупа лизингополучателем данного имущества в собственность.

Объект лизинга одновременно выступает как собственность лизингодателя и как функция капитала лизингополучателя. Лизинг - это особое экономическое явление, которое представляет собой вложение средств на возвратной основе в основной капитал при условии, что право пользования имуществом отделяется от права собственности. Лизингодатель сохраняет за собой право собственности, передавая право пользования имуществом арендатору. Арендатор, за обладание правом пользования имуществом производит согласованные с лизингодателем арендные платежи. После окончания срока лизинга объект может быть передан в собственность арендатору, либо остается в собственности лизингодателя. Это порождает новый цикл производственных отношений, пока не исследованных отечественными экономистами. Лизингодатель, в собственности которого осталась техника, прослужившая срок договора по лизингу имеет новые заботы. Он становится либо лизингодателем подержанной техники, либо вправе выставить ее на вторичный рынок - рынок подержанной техники. И в первом и во втором случаях эти варианты отношений становятся источником подержанной техники на ремонтные услуги.

Вторичный рынок агролизинговых услуг не получил должного развития, хотя к его созданию есть все предпосылки.

Лизинг является организационной формой предпринимательской деятельности, выражающей отношения собственности и инвестирования, особую систему хозяйствования. Как экономическая

категория лизинг имеет свое собственное содержание и различные формы проявления, которые можно представить с разной степенью конкретности.

Одни экономисты характеризуют лизинг как особый вид предпринимательской деятельности; другие, рассматривая лизинг как экономическую категорию, акцентируют внимание на отношениях собственности, третьи ограничиваются трактовкой лизинга как привлекательной формы финансирования, четвертые отождествляют его с долгосрочной арендой.

По признакам окупаемости имущества и условиям его амортизации определяется вид лизинга: финансовый, характеризуемый полной окупаемостью имущества или выплатой его стоимости, и оперативный, когда сроки погашения стоимости короче срока амортизации имущества. Лизинг может быть внутренним, если все участники сделки принадлежат к одной стране.

На практике за лизингодателем сохраняется только титул собственности, реальное же наполнение права собственности: ответственность за имущество, принятие рисков и получение доходов или убытков переносится на лизингополучателя. Происходит обособление права пользования имуществом, отделение капитала-собственности от капитала-функции.

Сущность лизинга проявляется в выполняемых им функциях, по поводу которых у экономистов также нет единого мнения. Чаще в экономической литературе называется финансовая, производственная, сбытовая функции и функция получения значительных налоговых и амортизационных льгот, причем финансовая, считается наиболее четко выраженной. Лизинг становится важным инструментом регулирования макроэкономических пропорций. Все функции лизинга взаимосвязаны и взаимодействуют.

Воспроизводственная функция лизинга реализуется через инвестиционно-кредитную и сбытовую деятельность лизингодателя; стимулирующая заключается в стимулировании производственных инвестиций, накопления капитала, ускорения научно-технического прогресса и экономического роста; регулирующая вытекает из двух предыдущих.

Наиболее привлекательной стороной лизинга можно отнести включение лизингополучателем лизинговых платежей в полный объем на себестоимость продукции (Федеральный закон «О лизинге» п.6. ст. 28, п.3. ст. 29). Это позволяет снизить налогооблагаемую базу по налогу на прибыль. Возможность применения коэффициента ускоренной амортизации до трех (Федеральный закон «О лизинге», п. 3. ст. 31) позволяет снизить общую сумму налога на имущество.

Очень важным моментом при определении лизингополучателем срока лизингового договора является срок службы оборудования, определяемый его технико-экономическими данными. Срок лизингового контракта не может превышать срока возможной эксплуатации оборудования с учетом условий эксплуатации объекта арендатором.

Важным в определении срока договора является учет динамики инфляционных процессов, так как для лизингодателя невыгодно заключать договор при быстрорастущей инфляции на продолжительный срок с фиксированными арендными платежами.

Лизинг является кредитом в сферу производства. Выделяются следующие виды лизинга по объему обслуживания: чистый лизинг, при котором лизингополучатель осуществляет весь комплекс обслуживания объекта лизинга; лизинг с полным набором услуг – обслуживание объекта лизинга осуществляется лизингодателем; лизинг с частичным набором услуг – лизингодатель осуществляет только предусмотренные договором отдельные функции обслуживания объекта лизинга.

Управление лизинговыми отношениями включает: государственную поддержку посредством формирования устойчивого правового обеспечения, стимулирующего развитие агролизингового института; формирование модели отношений, предусматривающих сбалансированность интересов всех сторон субъектов лизинга; достижение необходимого эффекта агролизинговых отношений в обеспечении производства и воспроизводства.

Лизинг – это государственная поддержка посредством формирования устойчивого правового обеспечения, стимулирующего развитие агролизингового института; достижение необходимого эффекта агролизинговых отношений в обеспечении производства и воспроизводства. Сложная совокупность экономических отношений, возникающих между участниками лизинговой сделки, требует четкого разграничения двух аспектов собственности – юридической и экономической. Лизинг одновременно сохраняет в себе существенные свойства кредитной сделки, инвестиционной и арендной деятельности, которые сочетаются, взаимопроникают друг в друга, образуя в совокупности новую организационно-правовую форму бизнеса, имеющую тройственную экономическую основу. В широком

смысле лизинг представляет сложный комплекс организационно-экономических отношений, в котором взаимосвязаны отношения владения, пользования и распоряжения, с одной стороны, и модифицированные лизинговой сделкой кредитные, арендные – с другой.

Лизинг требует глубоких специфических знаний в сферах финансового бизнеса, маркетингового исследования положения в производстве, на рынках оборудования и недвижимости.

В целях успешной реализации приоритетного национального проекта «Развитие АПК». ОАО «Росагролизинг» становится основным покупателем сельхозтехники у заводов, обеспечивающим платежеспособный спрос. Установлен жесткий порядок контроля за исполнением заводами-изготовителями своих обязательств. Более того, ОАО «Росагролизинг» разработана система, позволяющая сельскохозяйственным предприятиям приобретать технику, не входящую в реестр Минсельхоза РФ, в том числе иностранного производства, с использованием кредитов от западных банков и поставщиков. Эти меры поставили отечественные заводы в рамки конкурентной борьбы с западными производителями, стали главным стимулятором, побуждающим отечественное сельхозмашиностроение увеличивать не только объем производства, но и качество продукции.

Если развитие государственного лизинга предполагает увеличение его объемов ежегодно на уровне 20%, а также повышение возвратности долгов лизингополучателей, то развитие коммерческого лизинга предусматривает привлечение в аграрную сферу независимых инвесторов, укрепление финансово-экономического положения регионов; поиск приемлемых для инвесторов путей снижения рисков; формирование механизмов, позволяющих установить оптимальные ставки по лизингу; разработку детального регламента взаимодействия участников проектов в различных ситуациях.

Объединение этих направлений и составление государственно-коммерческих схем агролизинга в настоящее время не применяется. Все взаимоотношения контрагентов государство пытается стандартизировать. При осуществлении государственно-коммерческого лизинга в АПК возникнет проблема расчета ставки дисконтирования для определения приемлемой инвестору чистой приведенной стоимости и оценки возможности государства по реальному ее снижению для лизингополучателя, исходя из процентов по долгосрочным банковским кредитам и ценового диспаритета.

За счет лизинга разрешаются противоречия между сельскохозяйственными предприятиями и банком, который неохотно предоставляет этим предприятиям кредит, так как не имеет достаточных гарантий возврата инвестиционных средств.

Таким образом, перевод аграрной отрасли на принципиально новую техническую и технологическую основу возможен в существующей экономической ситуации благодаря широкому распространению лизинговых отношений, включающих государственную поддержку посредством формирования устойчивого правового обеспечения, стимулирующего развитие института аграрного лизинга, формирования модели отношений, предусматривающих сбалансированность интересов всех сторон субъектов лизинга, достижения необходимого эффекта агролизинговых отношений в обеспечении производства и воспроизводства.

КОЗЕНКО З.Н., ТАРАСОВА Е.А.

**ИНТЕГРИРОВАННЫЕ АГРОПРОМЫШЛЕННЫЕ СТРУКТУРЫ:
ПРЕИМУЩЕСТВА И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ**

На современном этапе экономического роста производства продукции АПК важное народнохозяйственное значение принадлежит развитию интеграционных процессов, что обусловлено достаточно сложной макроэкономической ситуацией в стране. Это, в первую очередь, наличие ценового диспаритета и сложной системы налогообложения, отсутствие отлаженных связей в системе движения товарных потоков, смена форм собственности, изменение производственных и земельных отношений в селе, неэффективная система управления хозяйственной деятельностью в АПК.

Научный поиск теоретических и практических направлений формирования интеграционных процессов диктуется необходимостью быстрее выхода из кризиса, повышения объемов производства и стабилизации деятельности аграрного сектора экономики. Только в условиях оптимально-

го соотношения специализированного и интегрированного производства может быть обеспечено эффективное использование природно-климатических и экономических ресурсов, достигнуто устойчивое развитие сельскохозяйственного производства. Опыт развития экономики подтверждает необходимость и целесообразность интеграции, создания крупных производственных структур. Побудительный мотив интеграции заключается в эффекте, достигаемом за счет консолидации финансовых ресурсов, труда и средств производства. В результате сокращаются издержки, повышается конкурентоспособность продукции, осваиваются новые технологии и техника, развивается крупнотоварный бизнес.

Развитие процессов интеграции важно для насыщения отечественного рынка продовольствием и другими товарами из сельскохозяйственного сырья собственного производства. Это не только экономическая, но и важная социально-политическая задача, решение которой призвано обеспечить государственную независимость и продовольственную безопасность страны.

В настоящее время в условиях жесткой рыночной конкуренции организационно-правовые формы сельхозтоваропроизводителей подтверждают свою жизнеспособность умением производить с наименьшими удельными затратами наибольший объем продукции лучшего качества.

Практика последних лет выявила тенденции, которые подтверждают, что выстояли и продолжают укреплять свои позиции крупные сельскохозяйственные предприятия. Они, как показывает опыт многих регионов России, благодаря своим финансовым возможностям и размерам производства, в отличие от мелких, способны: во-первых, формировать технологически обоснованную и прогрессивную структуру основных фондов, свободно маневрировать имеющимися материально-техническими ресурсами в ходе производственных процессов; во-вторых, применять прогрессивные технологии, рационально обеспечивать высокий тип товарности производства, реализовывать продукцию без посреднических структур, что достигается благодаря высокой предпринимательской активности руководителей, специалистов, соблюдению трудовой дисциплины, интеграции производства, переработки и продажи продукции. Опыт высокоэффективных хозяйств России показывает, что их экономические и производственные результаты определяются именно крупными размерами и многоотраслевой структурой хозяйств.

Реалии российского аграрного сектора таковы, что в нынешних условиях более экономически выгодно сохранить крупные сельскохозяйственные предприятия, чем организовывать новые, мелкие, и как показывает опыт, менее эффективные производства, к тому же требующие больших экономических затрат. Одним из первых преимуществ крупного производства по сравнению с мелким всесторонне исследовал и обосновал еще К. Маркс. Более того, он доказал, что технический прогресс, конкуренция делают законом развития индустриального общества концентрацию и централизацию капитала на основе крупного производства. Позднее автор неоклассической концепции А. Маршалл также сделал вывод о преимуществах крупномасштабного производства. Подобные взгляды высказывали и такие видные экономисты, как Й. Шумпетер, Дж.К. Гелбрэйт и др.

Преимущества крупных предприятий отчетливо проявляются на таких важных участках развития, как осуществление всестороннего технического прогресса, расширение рынков сбыта, существенное повышение качества продукции и снижение её себестоимости. Конечно, мелкому участнику хозяйственной деятельности крайне трудно позволить себе вложение каких-либо крупных сумм в развитие этих сфер аграрного бизнеса.

Преимущества крупных предприятий АПК обусловлены такими факторами, влияющими на эффективность производственной деятельности, как концентрация производства, специализация и кооперирование, комбинирование производственных процессов.

Мировой опыт свидетельствует о том, что установление взаимовыгодных интеграционных связей сельскохозяйственных организаций с другими субъектами рыночных отношений в АПК позволяет существенно повысить их экономическую устойчивость.

Организационно-правовые предпосылки создания холдингов в структуре АПК связаны, прежде всего, с созданием эффективной управляющей структуры, с совмещением интересов производителя сельхозсырья, переработчика, сферы торговли и государства.

Крупные структуры вынуждены эффективно распределять доходы между их подразделениями, что обусловлено постоянной необходимостью оказания помощи и выделения средств в случае финансовых затруднений или при реализации крупных инвестиционных проектов. Тем самым достигается выравнивание экономического развития целиком всей системы.

Крупные предприятия характеризуются значительными масштабами производства, им свойственен межотраслевой охват деятельности. Преимущества крупных фирм заключаются в том, что им доступно массовое производство товаров и широкое внедрение достижений научно-технического прогресса, они способны осуществить крупные инвестиционные проекты.

Многочисленными исследователями установлено, что интеграция позволяет успешно решать следующие крупномасштабные проблемы развития экономики АПК:

- умело и выгодно для инвесторов привлекать капитал для реализации крупных проектов. В развитых странах такие структуры самостоятельно накапливают средства, привлекая сбережения населения. Участие в деятельности компаний позволяет четко выделять долю собственности для продажи и наделять ответственностью по их обязательствам;

- рационально распределять риски крупных хозяйственных систем между всеми ее участниками в равной мере, что способствует снижению уровня неопределенности и повышает степень предвидения рискованных ситуаций.

Корпоративная форма предпринимательства позволяет мобильно и эффективно осуществлять внутриотраслевой, межотраслевой, региональный и межрегиональный переливы капитала, используя стратегическое и ситуационное внутрикорпоративное планирование. Активно привлекая дополнительные финансовые, материальные и другие ресурсы из внутренних и внешних источников, корпорация создает и поддерживает внутрикорпоративные предпринимательские структуры оптимальных размеров с точки зрения реализации ее базовой и функциональных стратегий.

Наиболее крупные компании — это наиболее приспособленная форма соединения интересов общества в лице государства, крупных, малых предпринимательских структур, предпринимателей, менеджеров, специалистов, рабочих. Они имеют больше возможностей для эффективного взаимодействия с государством в части государственного регулирования и поддержки, обеспечения экономической безопасности, концентрации консолидированного капитала национальной и региональных экономик.

Для современных крупных диверсифицированных отечественных корпораций характерна олигопольная форма конкуренции, когда в ней создаются стратегические хозяйственные единицы, которые играют определяющую роль в развитии корпорации. Они определяют условия поддержания такого предпринимательского климата, который формирует дух предпринимательства во всех структурах корпорации, оказывающих влияние на общие результаты деятельности компании в целом. Конкуренция в корпорации выступает в качестве специфического внутрифирменного механизма сопоставления качества инновационных товаров, технологий, менеджмента, маркетинга.

В интегрированных структурах, имеющих возможности для привлечения высококвалифицированных специалистов в лице предпринимателей, менеджеров, рабочих создается здоровый предпринимательский климат и обеспечивается высокая культура производства, позволяющие их персоналу удовлетворять свои потребности.

В крупных организациях менеджеры призваны выступать в качестве своего рода созидателей экономического прогресса на основе учета их заинтересованности в достижении единых целей. Исходя из этого, можно предположить, что в таких структурах создаются благоприятные условия не только для конкуренции, но и развития личности, высокого уровня жизни, сотрудничества на развитых корпоративных началах, органически связанных с интеграцией различных видов предпринимательской деятельности.

Крупные корпорации способствуют снижению транзакционных издержек, благодаря возможности реализовать значительные объемы продукции, что служит одним из источников получения предпринимательского дохода.

Развитие интеграционных процессов во всех сферах экономики, в том числе в сельском хозяйстве, базируется на институциональных преобразованиях, включающих в себя трансформацию уже действующих или создание новых хозяйственных структур. Интегрированные формирования как вновь образованные юридические лица создаются, в основном, с привлечением имущественных (холдинговых) механизмов. В их состав вовлекаются сельскохозяйственные предприятия, находящиеся за чертой финансовой устойчивости, с целью их реформирования и восстановления производственного потенциала.

Анализ процессов реформирования сельскохозяйственных предприятий в разных регионах России показал, что оно проводится на основе их реорганизации (присоединение, преобразование,

выделение и др.) с привлечением инвестиций и закреплением их через имущественную форму интеграции. Основные направления инвестиций: авансирование текущих затрат под сельскохозяйственное производство, вложения в уставный капитал при учреждении вновь интегрированной структуры или в основные средства уже действующего предприятия. Инвесторами выступают:

- сельскохозяйственные предприятия (горизонтальная интеграция, если происходит присоединение «слабых» хозяйств к экономически «сильному»);
- перерабатывающие и пищевые предприятия (вертикальная интеграция);
- компании, производящие средства производства, удобрения и средства защиты (вертикальная интеграция и диверсификация производства);
- компании из топливно-энергетической сферы (вертикальная диверсификация).

Среди множества интегрированных агропромышленных формирований, действующих в Российской Федерации, можно выделить:

1) интегрированные структуры, объединяющие свои средства только для создания общего управляющего или координирующего органа и ведущие совместную деятельность на основе долговременных и кратковременных договоров. В этом случае все участники остаются юридически независимыми, а их экономическая свобода ограничивается обязательствами по договорам (простые товарищества и ассоциации);

2) формирования, базирующиеся на частичном объединении собственности (капитала) образующих его институциональных единиц (юридических и физических лиц). Партнеры утрачивают экономическую независимость по отношению к той части капитала, которая передается ими в коллективную собственность;

3) интегрированные структуры, образованные в результате полного слияния собственности (имущества, паев, акций и др.) участников, теряющих свою экономическую и юридическую самостоятельность и превращающихся в технологически или экономически взаимосвязанные производственные подразделения единой организационно-хозяйственной системы;

4) объединения, создаваемые на основе единой институциональной единицы за счет исключительно ее собственности.

Описание 1. Описано объединение хозяйств в агропромышленное формирование. В нем участвуют 10 хозяйств, объединяющих свои средства только для создания общего управляющего органа и ведущие совместную деятельность на основе долговременных и кратковременных договоров. В этом случае все участники остаются юридически независимыми, а их экономическая свобода ограничивается обязательствами по договорам (простые товарищества и ассоциации);

	Объединяющая основа	Степень самостоятельности (зависимости) участников
Первый	Долговременные (кратковременные) договоры	Сохранение прав юридического лица, экономическая самостоятельность ограничена обязательствами по договорам
Второй	Частичное объединение собственности (капитала)	Экономическая независимость утрачена в части капитала, переданного в коллективную собственность
Третий	Полное слияние собственности	Утрата юридической и экономической самостоятельности
Четвертый	Собственность единой институциональной единицы	Утрата юридической и экономической самостоятельности

Исследование показало, что в настоящее время во многих регионах Российской Федерации созданы и действуют интегрированные агропромышленные формирования, характеризующиеся большим разнообразием организационно-правовых форм, рода деятельности, а также форм собственности и взаимодействия участников. Следует особо выделить активную работу в этом направлении в Белгородской области, которая является как бы родоначальником таких формирований. Здесь из 322 сельскохозяйственных организаций в интегрированных объединениях задействованы 224, самостоятельно функционируют 98 хозяйств. На долю агрохолдингов приходится 77,7% обрабатываемой пашни, 80,6% валовой продукции сельского хозяйства. Инвестиции интеграторов в аграрное производство составили в 2005 году 6,1 млрд. руб. (8572 руб. на 1 га пашни). В то же время остальные

хозяйства вложили в производство (в расчете на 1 га пашни) 354 рубля.

В Волгоградской области количество интегрированных структур, созданных в последние годы выросло почти в два раза. На 1 января 2006 года функционировали 109 интегрированных структур, в которые вошли 167 неплатежеспособных сельхозпредприятий. Площадь обрабатываемой пашни интегрированными структурами составила 1161,3 тыс. га или 20% от общей площади региона. В сельскохозяйственную отрасль привлечено инвестиций (кредитов) на сумму 10 712,1 млн. руб., из них 2005 году — 3 655,8 млн. руб. Динамика роста инвестиций, направленных в сельскохозяйственное производство Волгоградской области за последние пять лет представлена в таблице.

Одним из первых инвесторов стал ЗАО «Гелио-Пакс» (г.Волгоград). Начиная с 1993 года в развитие своих сельскохозяйственных предприятий вложено 2219 млн. руб., в том числе в 2005 году 887,1 млн. руб.

Таблица 2. Интеграция сельскохозяйственных предприятий в агрохолдинги в Волгоградской области за последние пять лет

Показатели	Ед. изм.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.
1. Число инвесторов	ед.	60	66	68	80	85
2. Число созданных предприятий, объединений, филиалов	ед.	63	75	84	103	109
3. Число сельхозпредприятий, вошедших в интегрированные структуры	ед.	116	143	151	179	167
4. Удельный вес сельхозпредприятий, вошедших в интегрированные структуры к общему числу СХО области	%	19	27	33	40	39
5. Сумма инвестиций (кредитов) – всего	млн. рублей	2443,9	3081,0	4138,4	7119,1	10721,1
в т.ч. отчетного года	млн. рублей	488,7	637,1	1680,3	3120,7	3655,8
6. Площадь пашни	га	648,5	890,9	970,5	1138,6	1161,3
7. Удельный вес пашни, обрабатываемой интегрированными структурами, к общему наличию пашни	%	11	16	17	20	20

Сегодня «Гелио-Пакс» — это крупная холдинговая группа с общей численностью работающих свыше двух с половиной тысяч человек. Основной деятельностью холдинга является производство зерновых и масличных на площади 78 тыс.га. в шести хозяйствах, расположенных в Михайловском, Новоаннинском, Алексеевском и Новониколаевском районах области: ООО «Гелио-Пакс-Агро-1», ООО «Гелио-Пакс-Агро-2», ООО «Гелио-Пакс-Агро-3», ООО «Гелио-Пакс-Агро-4», ООО «Гелио-Пакс-Агро-5», ООО «Гелио-Пакс-Агро-6». снабжение предприятий холдинга промышленными сырьевыми ресурсами и реализацию сельхозпродукции осуществляет компания ЗАО «Гелио-Пакс-Трейд». Торговая компания является лидером по железнодорожным поставкам зерна из Волгоградской области в регионы России. В инфраструктуру холдинга входят три хлебоприемных предприятия (элеватора). Общие мощности по хранению составляют 400 тыс. тонн.

Активное внедрение современных энергосберегающих и прогрессивных технологий земледелия остается главным направлением развития компании. Как результат, в последние годы холдинг получает устойчивые урожаи озимой пшеницы по 40–45 ц/га, кукурузы — по 60–70 ц/га, подсолнечника — 18–22 ц/га. Четыре хозяйства являются семеноводческими и поставляют качественные районированные семена яровых и озимых культур, гибридного подсолнечника фирм Пионер, Евралис, Семанс, Лимагрен сельхозпредприятиям региона. На полях агрохолдинга проводится научно-исследовательская и селекционная работа. Высокий уровень технологий позволяет на базе хозяйств проводить областные научные семинары по растениеводству и земледелию.

Цель инвестиционной стратегии холдинга — повышение эффективности производства через интенсификацию, насыщение сельскохозяйственного производства высокотехнологичным оборудованием, высокоэффективной, многофункциональной современной сельскохозяйственной техникой, позволяющей увеличить производительность труда, улучшить качество обработки почвы, повысить урожайность сельскохозяйственных культур, снизить затраты на 1 га обрабатываемой площади.

Таблица 3. Интеграция агрохолдингов в агрохолдинг ЗАО «Гелио-Пакс»

Показатели	2003 г.	2004 г.	2005 г.
Площадь пашни, га	44 550	70 526	78 000
Посевная площадь сельхозкультур, га	33 428	47 480	54 378
Посевная площадь зерновых культур, га	20411	34 424	38 260
Валовой сбор зерна, тонн	63 374	131 411	143 817
Урожайность зерновых культур, ц/га	31,0	38,2	37,6
Посевная площадь подсолнечника, га	12 227	12 084	15 548
Валовой сбор подсолнечника, тонн	21462	22 899	31 375
Урожайность подсолнечника, ц/га	17,6	18,9	20,2

Кроме активной модернизации существующего производства, агрохолдинг рассматривает возможности расширения рынка сбыта зерновых и масличных через перспективные направления переработки этих культур. Изучается производство товаров, которые сегодня отсутствуют на рынке, но имеют большой потенциал спроса.

В 2005 году уровень рентабельности по всем сельскохозяйственным предприятиям ЗАО «Гелио-Пакс» составил 61%. Два хозяйства — ЗАО «Гелио-Пакс-3» и ЗАО «Гелио-Пакс-4» вошли в состав Клуба «Агро-300», где представлены наиболее крупные и эффективные сельскохозяйственные предприятия России. Высокая результативность работы этого инвестора-пионера в сельскохозяйственной отрасли послужила во многом примером для последующих инвесторов.

Приведенные данные свидетельствуют о росте влияния крупных сельскохозяйственных и агропромышленных формирований, значительная часть которых создана инвесторами. Вместе с тем, анализ показывает, что «вхождение инвесторов в сельское хозяйство» носит во многом противоречивый характер. С одной стороны, при несовершенстве рынка и высоких рисках невыполнения условий рыночных контрактов создание агропромышленных структур позволяет уменьшить транзакционные издержки по продвижению продукции до потребителя, привлечь в аграрное производство дополнительные инвестиции, а значит освоить ранее заброшенные земли, внедрить новые технологии и методы управления.

Однако, с другой стороны, с приходом инвесторов часто ограничиваются самостоятельность непосредственных сельхозпроизводителей, их имущественные права, особенно на землю, увеличивается степень монополизации рынков. Кроме того, инвесторы экономят на развитии социальной и инженерной инфраструктуры. Происходит чрезмерная концентрация земли и имущества в собственности физических и юридических лиц, что порождает сложности в управлении интегрированными структурами и стимулировании труда сельскохозяйственных работников.

Вместе с тем однозначно оценить эффективность функционирования интегрированных формирований сложно, поскольку не налажен статистический учет по агрохолдингам.

Формирование и функционирование интегрированных агроформирований осуществляются при несовершенстве нормативно-законодательной базы и без соответствующего экономического обоснования. В этих условиях требуется проведение мониторинга и научная оценка происходящих интеграционных процессов. Процесс интеграции требует совершенствования форм и принципов интеграции, экономического механизма хозяйствования, организации государственной поддержки, подбора кадров, в том числе руководителей структур.

Несмотря на имеющиеся проблемы и сложности, интегрированные агропромышленные формирования на сегодняшний день стали мощным фактором аграрного сектора России, концентрируя в себе реальный потенциал развития.

*ОПТИМИЗАЦИЯ ОТРАСЛЕВОЙ СТРУКТУРЫ ПРОИЗВОДСТВА КАК ОСНОВА ПОВЫШЕНИЯ
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ*

Важным направлением повышения конкурентоспособности сельскохозяйственных предприятий и совершенствования их организационной и финансовой деятельности является рациональная структура производства, углубление специализации и оптимальное сочетание отраслей. Специализация предприятия тесно связана со структурой производства. Оптимизация структуры производства преследует цель специализации хозяйства, получения максимальной прибыли, повышение конкурентоспособности.

При определении оптимальной специализации хозяйства необходимо учитывать возможности инновационных проектов, использования методов математического моделирования для определения наилучшего варианта структуры производства с учетом многочисленных условий. Это дает возможность в едином расчете отразить множество условий, взаимосвязи между затратами ресурсов и результатами производства и получить решение, которое полностью отвечает направлению хозяйства, наилучшим образом обеспечивает сочетание различных отраслей и рациональное использование имеющихся ресурсов.

Задачу можно сформулировать следующим образом: найти сочетание отраслей в хозяйстве, которое способствует рациональному использованию имеющихся производственных ресурсов и позволяет получить максимальный экономический результат, способствует повышению конкурентоспособности предприятия.

При оптимизации сочетания отраслей в хозяйстве учитывают следующие факторы:

- хозяйство должно развиваться с учетом имеющихся земельных, технических, трудовых ресурсов;
- животноводство может использовать побочную продукцию основных отраслей;
- размеры отраслей могут быть ограничены (в растениеводстве, к примеру, требованиями севооборотов, в животноводстве — возможностями воспроизводства поголовья, структурой стада, наличием кормовых ресурсов);
- объем производства отдельных видов продукции должен гарантировать удовлетворение внутрихозяйственных потребностей;
- размер животноводческих отраслей должен быть увязан с объемом кормопроизводства, а структура производства кормов должна удовлетворять требованиям животноводства.

В условиях рыночных отношений при решении модели в качестве критерия оптимальности будет «максимум прибыли».

Нами составлена модель оптимизации отраслей и специализации производства для СПК колхоз «Родина» Новоалександровского района Ставропольского края.

Экономически обоснованной числовой материал к модели: пашня 12830га; трудовые ресурсы должны определяться в ходе решения модели; целесообразно возделывать на товарные цели; пшеницу, зерно кукурузы, ячмень, горох, овес, подсолнечник, овощи, сою, сахарную свеклу, бахчевые культуры, молоко и мясо крупного рогатого скота, мясо свиней; на кормовые цели планируется возделывать: ячмень (зерно), кукуруза на зеленый корм и силос, многолетние травы на зеленый корм и сено, однолетние травы на зеленый корм, сено; селу на кормовые цели можно использовать не более 4000 ц веса; животноводство представлено молочным, мясным скотоводством и свиноводством; расход кормов на одну корову в год составит 40 ц к.е., на одну голову молодняка КРС — 20 ц к.е., на одну свинью — 10; ц к.е.; плановая продуктивность коров 4900 кг молока в год, а в расчете на одну голову свиней будет получено 60 кг мяса; товарность молока — 95%, мяса свиней — 90%; цены продажи, продукции взяты на уровне средне сложившихся за 2002–2004 гг.; себестоимость единицы проданной продукции установлена на уровне 2004–2005 гг.; по продукциям со сравнительно высоким уровнем рентабельности даны верхние пределы, а с низким — нижние пределы ограничений размеров отраслей с учетом условий севооборотов и целесообразности их

развития; нижние пределы, размеров отраслей животноводства согласно данных годовых отчетов хозяйства: коровы 450 голов; молодняк КРС 800 голов; свиней 4500 голов; критерий оптимизации — максимум прибыли.

Для составления расширенной математической модели в терминах линейного программирования использованы 24 переменные величины. Симплексный метод решения позволяет вводить их в различных единицах измерения. В растениеводстве традиционно размерами отраслей являются площади товарных и кормовых культур в гектарах, в животноводстве — в головах. Кроме того, нами в модель включены переменные, с помощью которых определяются выручка всей проданной продукции и её полная себестоимость, включая затраты на корма.

Расширенная математическая модель приведена ниже.

1. По использованию пашни не более 12830 га: $x_1 + x_2 + \dots + x_{16} \leq 12830$.

2. По определению потребности в трудовых ресурсах, чел-ч:

$12x_1 + 27x_2 + \dots + 200x_{18} + 80x_{19} + 32x_{20} = x_{21}$.

3. По производству и использованию кормов, ц к.е.:

$45x_{10} + 26x_{11} + \dots + 0,2x_{17} \leq 40x_{18} + 20x_{19} + 10x_{20}$.

В левой части неравенства коэффициенты при переменных показывают выход корма с 1 га соответствующих кормовых культур, а в правой части — годовая норма потребности в кормах на каждый вид животного.

4. По производству концентрированных (зерновых) кормов не меньше годовой потребности животных в них, ц к.е.: $45x_{10} \leq 8x_{18} + 4x_{19} + 7,5x_{20}$.

5. По производству силоса: $24x_{12} \leq 10x_{18} + 6x_{19} + 2x_{20}$.

6. По производству зеленых кормов:

$26x_{11} + 30x_{13} + 26x_{15} \leq 12x_{18} + 6,6x_{19} + 1,5x_{20}$.

7. По производству грубых (сена + соломы) кормов:

$21x_{14} + 18x_{16} + 0,2x_{17} \leq 10x_{18} + 3,4x_{19}$.

8. По ограничению площади посева пшеницы по максимальной границе: $x_1 \leq 63000$.

9. Кукурузы на зерно по минимальной границе: $x_2 \geq 100$.

10. Ячменя по минимальной границе: $x_3 \geq 500$.

11. Гороха по максимальной границе: $x_4 \leq 40$.

12. Овса по максимальной границе: $x_5 \leq 30$.

13. Подсолнечника по максимальной границе: $x_6 \leq 1900$.

14. Соя по максимуму: $x_7 \leq 70$.

15. Сахарной свеклы не более 560 га: $x_8 \leq 560$.

16. Овощей максимум 10 га: $x_9 \leq 10$.

17. Овощей минимум 7 га: $x_9 \geq 7$.

18. По определению затрат на корма, руб.:

$4800x_{10} + 1980x_{11} + 1990x_{12} + 1800x_{13} + 1806x_{14} + 1550x_{15} + 1580x_{16} + 10x_{17} = x_{22}$.

19. В модели предусмотрен расчет выручки от продажи 12 видов сельскохозяйственной продукции.

$11015x_1 + 12540x_2 + \dots + 18380x_9 + 28178x_{18} + 3675x_{19} + 2118x_{20} = x_{23}$.

20. Уравнение себестоимости проданной продукции, руб.

$6287x_1 + 12396x_2 + \dots + 21700x_9 + 11980x_{18} + 3660x_{19} + 350x_{20} + x_{22} = x_{24}$.

21. Отрасли животноводства имеют низкую рентабельность. В связи с этим поголовье скота по видам необходимо оставить на достигнутом уровне

2004 года. Поголовье коров минимум 350 голов: $x_{18} \geq 350$.

22. Поголовье молодняка КРС минимум 870 голов: $x_{20} \geq 870$.

23. Поголовье свиней иметь не менее достигнутого уровня: $x_{20} \geq 3200$.

24. Солому на кормовые цели можно использовать не более 4000 ц веса: $x_{20} \leq 4000$.

Цель — максимум прибыли, как разность между выручкой от продажи и их себестоимостью:

$$f(x) = x_{23} - x_{24} \rightarrow \max$$

В таблице 1 приведена фактическая и оптимальная структура выручки по текущим ценам продажи продукции по данным в среднем за 2004–2005 гг.

Օձձձձձ 1. Օձձձձձ-ձձձձձ է իձձձձձձձձ իձ-ձձ ձձձձ իձձձձձձ է իձձձձձձձձձ իձձձձձձձձձ
ՆԻԷ՝ ձձձձձ «ձձձձձ» Նձձձձձձձձձձձձձձձձձձ

Отрасли производства	Фактическое, 2004–2005 гг.		Оптимальное, 2008 г.	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Зерно, всего	52694	51,4	82598	48,7
Подсолнечник	19129	18,6	27168	16,0
Сахарная свекла	12070	11,8	18685	11,0
Мясо КРС	1563	1,5	2940	1,7
Мясо свиней	5131	5,0	20304	12,0
Молоко	5357	5,2	14089	8,3
Другие отрасли (соя, овощи, переработка)	6670	6,5	3983	2,3
Итого	102616	100,0	169767	100,0
Прибыль на 1 га с/х угодий, руб.	3617		4768	

На основе результатов решения модели можно утверждать, что хозяйство имело, и будет иметь специализацию зернового производственного направления с интенсивным производством технических культур. Удельный вес зерна в структуре товарной продукции составляет 51,4%, а по оптимальному плану он должен составить 48,7%. Подсолнечник составлял 18,6%, а по оптимальному плану должен составить 16,0%. Сахарная свекла в товарной продукции по абсолютному значению составляла 12 млн. рублей или 11,8%. По оптимальному плану она должна составить 18,7 млн. рублей или 11,0%. Есть возможности увеличивать производство продукции животноводства. Так, мясо свиней фактически составляло 5%. Условия позволяют увеличить его удельный вес до 12,0%. Это, прежде всего, кормовая база. Сбалансированное кормление скота, свиней даст возможность получать хорошие приросты живой массы и производить больше мяса всех видов.

Удельный вес молока в структуре товарной продукции должен увеличиться с 5,2% до 8,3%. Хозяйство должно регулярно обновлять породу дойного стада, что позволяет при сбалансированном кормлении получать высокие удои, то есть до 52 центнеров молока от одной коровы в год.

По результатам решения модели наши рекомендации:

1. Хозяйство должно иметь зерновое производственное направление (специализация — зерновая) с интенсивным производством технических культур. Уровень специализации — минимальная граница 51%. Технические культуры — 28%.

2. Дополнительными отраслями должны являться производство молока, мяса крупного рогатого скота и свиней. Их удельный вес следует увеличить с 11,7% до 21,7%.

3. Другие отрасли (овощи, картофель, бахчевые) можно сократить до 2,3%. При этом прибыль в расчете на 1 га сельскохозяйственных угодий увеличится с 3617 до 4768 рублей или на 31%.

Показатели экономической эффективности оптимизации сочетания отраслей и специализации в хозяйстве приведены в таблице 2, которые свидетельствуют о наличии потенциальной возможности увеличения выручки и прибыли.

Օձձձձձ 2. Մձձձձձ-ձձձձձ յձձձձձձձձձ իձձձձձձձձ իձ-ձձ ձձձձ իձձձձձձ է իձձձձձձձձձ ձձձձձձձձձձձձձձձձձ
ՆԻԷ՝ ձձձձձ «ձձձձձ» Նձձձձձձձձձձձձձձձձձձ

Показатели	Фактически, 2004–2005 гг.	Оптимальный, 2008 г.
Выручка, тыс. руб.	150136	169767
Себестоимость проданной продукции, тыс. руб.	98120	110818
Прибыль, тыс. руб.	52016	58949
Уровень рентабельности, %	53,0	53,2

Прибыль по оптимальному плану увеличится по сравнению с 2004–2005 годом на 6933 тыс. рублей или на 13,3%, а уровень рентабельности вместо 53% станет 53,2%.

КОМАРОВ В.Б., КОМАРОВА Л.Г.**ПОЛИТИКА РУКОВОДСТВА ПО ЗАКРЕПЛЕНИЮ ПЕРСОНАЛА
В ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ**

Политика — это сфера жизнедеятельности, неразрывно связанная с властью, управлением и совершенствованием качественного состава персонала любой из производственных организаций. Политика руководства на предприятии так или иначе предполагает решение самых различных социальных проблем, и прежде всего, решение вопросов оптимизации текучести кадров и стабилизации персонала. Поэтому в условиях производственных организаций, с точки зрения влияния на власть многообразных конкурирующих интересов, руководство персоналом выступает своеобразной микрополитикой, которую один из ведущих западных специалистов в сфере работы с персоналом О. Нойбергер определяет как «совокупность тех повседневных попыток влияния отдельных факторов, с помощью которых они стремятся расширить собственную свободу действий и избежать контроля со стороны других» [3, с. 114]. При этом важно учитывать, что действующие в производственной организации факторы преследуют во многом не совпадающие интересы разных категорий работников, что оказывает влияние на вопросы текучести кадров и стабилизации персонала. Содержание микрополитики на каждом предприятии должны составлять процессы формирования, проявления и соперничества многообразных конфликтных интересов, целей и стратегий, влияющих на власть и кадровый состав производственной организации. Микрополитика прежде всего выражается в действиях руководителей, а также во влиянии на них снизу со стороны персонала организации. Подход к руководству персоналом как микрополитике позволяет не только обогатить представление об организации, выявить их новые аспекты, но и успешно решать вопросы качественного состава организации. Среди социальных проблем ныне особое значение приобретает текучесть кадров и стабилизация персонала производственных организаций. Стабилизация — это процесс упорядочения, упрочнения, придания устойчивости различным системам [4, с. 339].

Производственная организация как сложнейшая социальная система обладает рядом специфических свойств, которые во многом определяют содержание микрополитики и решение различных социальных проблем. Американский ученый Дж. Миллер определил следующие главные элементы системной модели любой из производственных организаций. Это, во-первых, упорядоченность подсистем и компонентов организации в трехмерном пространстве в данный момент времени. Во-вторых, организация должна рассматриваться как сложный процесс, основой которого являются все изменения материальных объектов и информации. В-третьих, в организации присутствуют подсистемы, которые представляют собой составные части системы (управленческая, экономическая, технологическая и др.). В-четвертых, в организациях возникают организационные отношения (по поводу целей, межличностные, властные, информационные). В-пятых, в организациях протекают системные подпроцессы (властные, материально-экономические и т.д.) [1, с. 107]. Основными отличиями социальной организации от других систем, например от биологической, Миллер считает наличие самостоятельных целей системы сложной управленческой подсистемы, которая представляется как многоуровневая и организованная по иерархическому принципу. Управленческая подсистема — это часть персонала предприятия, выполняющая общие функции управления, такие как планирование, организация и регулирование, контроль и мотивирование персонала. Это все руководство организации. Причем многие исследования, проведенные в производственных организациях, свидетельствуют о том, что для руководства наиболее важными функциями, воздействующими на текучесть и стабилизацию персонала производственных организаций выступают такие функции управления как контроль и мотивация.

На практике контроль со стороны руководства осуществляется в два этапа. На первом этапе проводится оценка существующего объекта и сравнение его с нормативными или плановыми показателями. На втором — применяются санкции, направленные на приведение контролируемого объекта в состояние, совпадающее с нормативным или планируемым руководством организации. Наиболее значимые результаты могут быть получены в коллективе, костяк которого составляют высоко профессиональные кадровые работники данной организации.

Надо сказать, что существуют три основных способа контроля за поведением сотрудников организации, осуществляемые руководством. Это контроль через социализацию индивида к групповым нормам, контроль через групповое давление и контроль через принуждение. При организации социального контроля на предприятии ни само руководство организации, ни руководители низовых подразделений не стремятся к тому, чтобы контроль за поведением персонала был всеобъемлющим, т.е. охватывал действие всех значимых для данной производственной организации норм и правил. Надо сказать, что исследованиями установлено, что в практической деятельности организаций хорошо зарекомендовал себя контроль по нормативным комплексам, проводимый, как правило, в три этапа. На первом этапе осуществляется выбор наиболее значимых для деятельности данного производства группы нормативных образцов, взаимосвязанных между собой так, что они составляют единый нормативный комплекс по сферам производственной деятельности. Второй этап предполагает выбор внутри комплекса, сформированного на первом этапе, ключевых норм и правил, которые определяют сущность данного типа трудового поведения каждого из сотрудников. Третий этап предусматривает проведение контроля руководителями за ключевыми нормами и правилами, выбранными на втором этапе.

Руководству для достижения целей своей производственной организации необходимо учитывать эффективность действия персонала. Для этого нужно не только обеспечить функциональную загрузку работников, создать им необходимые условия труда, но и формировать у них желание энергично и профессионально грамотно совершать именно те трудовые действия, которые приближают организацию к достижению поставленных производственных целей. В связи с этим руководство организации должно выполнять другую, весьма важную функцию по созданию условий повышения мотивации персонала. Это значительно будет влиять на решение вопросов текучести кадров и закрепление наиболее важных работников. Формировать у них высокий уровень заинтересованности максимально производительно трудиться в своем коллективе.

Мотивация как функция управления со стороны руководства представляет собой процесс, с помощью которого руководители организации побуждают каждого из сотрудников трудиться так, как было заранее запланировано. Поскольку успех каждой производственной организации зависит от того, насколько осознанно и добросовестно действуют все участники производственного процесса. Подобное возможно при условии, если процесс мотивации или побуждения работников к труду будет контролироваться руководством организации. Проведенные исследования на производстве показывают, что сам процесс мотивации должен рассматриваться в двух аспектах. Во-первых, как функция управления, когда мотивация представляет собой процесс побуждения со стороны руководства к трудовой деятельности каждого из сотрудников. Во-вторых, как сила, побуждающая к эффективной производственной деятельности, что естественно будет повышать уровень стабильности организации и закреплять на производстве наиболее нужные кадры. В практике работы с персоналом уже сложились определенные методы мотивации работников. Это экономические методы, прямые или косвенные. Это методы психологического поощрения. Это методы партисипативности, когда раскрепощается творческая активность и создаются условия для индивидуальных достижений талантливых людей. Это мероприятия, проводимые руководством по расширению и обогащению работы. Это устранение отрицательных стимулов. Это дисциплинарные методы.

Применение руководством всех названных методов мотивации будет повышать уровень заинтересованности работников результативно трудиться на своем предприятии и естественно, будет закреплять кадры. Стабилизация кадров — это постоянство состава работников организации, достигаемое на базе единства согласованных организационных и персональных интересов [5, с. 357]. В стабильных трудовых коллективах возникают устойчивые внутрипроизводственные связи и формируются высококвалифицированные кадры работников. Стабильность как правило, способствует развитию творческой активности, росту производительности труда, и, соответственно, требует развития и поддержания на высоком уровне системы повышения квалификации персонала, профессионального образования, управления внутрипроизводственным движением персонала, карьерой сотрудников, а также постоянной социологической оценки трудового потенциала каждого из работников. Практика исследований, проведенных на производстве, позволила сформулировать ряд важных принципов, оказывающих максимальное влияние на решение вопросов текучести кадров, повышение уровня стабильности коллектива той или иной производственной организации. Это системность, непрерывность, динамичность и технологичность. Принцип системности требует учета всей совокуп-

ности обстоятельств, которые влияют на устойчивость работников в коллективе. Принцип непрерывности вытекает из перманентного характера кадровой работы, требующего постоянных усилий и руководства и всего трудового коллектива. Принцип динамичности заключается в необходимости обеспечения постоянства кадрового состава при непрерывном, качественном совершенствовании трудовых ресурсов на основе требований закона перемены труда. Принцип технологичности призван обеспечивать реализацию ключевого фактора организации стабильности коллектива, направленного на индивидуализацию кадровой работы, ориентацию на потребности и проблемы отдельного работника. Все это возможно только в том случае, если на предприятии будет создана соответствующая социологическая служба, представляющая собой специализированное подразделение прямого подчинения первому руководителю в аппаратное управление предприятием. На предприятиях Запада широко распространена система секторов социального обслуживания, которые тесно сотрудничают с другими подразделениями предприятия. Надо сказать, что данное подразделение в аппарате управления сохраняет свою значимость в условиях рыночных отношений и позволяет отслеживать специфику работников современной России. Как считают А.Я. Кибанов и И.Б. Дуракова при формировании политики управления персоналом отечественных организаций необходимо учитывать российскую специфику, [2, с. 18–20]:

Решение вопросов текучести кадров и стабилизации персонала может рассматриваться как важнейшая характеристика трудового потенциала любого из предприятий, а направленность на их обеспечение в условиях все большей ограниченности источников готовой квалифицированной рабочей силы и растущей стоимости — как одна из составляющих активной кадровой политики руководства организаций. Причем, следует отметить, что эта политика должна быть максимально оптимальной. Под оптимальной стабилизацией персонала понимается закрепление персонала на определенный срок в той мере, в какой это обусловлено потребностями производства и интересами самих работников. Данное положение призвано выявлять социологическая служба социального развития организации, которая осуществляет следующие функции: социально-диагностическую, прогностическую, информационно-исследовательскую и социоинженерную. Две первые функции, социально-диагностическая и прогностическая связаны с заключением о социальном состоянии предприятия и тенденциями его развития. Две другие непосредственно направлены на прикладную управленческую деятельность, на выработку и успешную реализацию различных управленческих решений руководства, в том числе и по вопросу текучести кадров и стабилизации персонала. Ибо практика исследования свидетельствует, что текучесть кадров — явление полностью управляемое, т.е. руководство в целях закрепления наиболее нужных работников для своего предприятия, в рамках проводимой политики, может и должно применять соответствующие социальные технологии.

Надо сказать, что текучесть кадров и стабилизация персонала представляет собой чрезвычайно сложное и многофакторное явление. И достаточно трудно найти такую сторону деятельности руководителя и всего персонала предприятия, которые бы не влияли на формирование у работника положительного или отрицательного отношения к своему рабочему месту, профессии, к своей производственной организации. Поэтому руководство может вести действительно результативную работу по закреплению кадров, применяя самые различные методы и формы воздействия. В ходе социологических и психологических исследований, проводимых на предприятиях России, уже сложились два соответствующих класса мероприятий, воздействующих на текучесть кадров и решение вопросов стабилизации персонала. К первому принято относить решение социальных проблем формирования и стабилизации персонала производственной организации, которое охватывается всей системой социального планирования на производстве и представляющее собой своеобразное факторное управление текучестью персонала. Ко второму классу относят различные формы кадровой работы, проводимые руководством соответствующей организации и оказывающие целевое влияние на текучесть. Кадровая политика руководства представляет собой генеральное направление работы с персоналом, а также совокупность достаточно специфических принципов, методов и форм организационного воздействия на выработку целей и задач, направленных на сохранение, укрепление и развитие кадрового потенциала, на создание ответственного и высокопроизводительного, сплоченного коллектива, способного своевременно реагировать на постоянно меняющиеся требования рынка с учетом стратегии развития организации [5, с. 110].

Факторные формы управления в силу своего косвенного влияния на текучесть кадров касаются, как правило, всех работающих, в то время как целевые, проводимые непосредственно руковод-

ством организации, носят более конкретный и индивидуальный характер. Среди факторных методов принято выделять пять групп. Первая группа непосредственно связана с улучшением широкого комплекса условий труда, каждой из категорий работников, совершенствованием различных элементов производственного процесса, проводимых с учетом рыночных преобразований, а именно, условий труда, организации производства и режима работы. Эти направления находятся в ведении таких подразделений руководства как инженерно-технические, производственные и снабженческие. Вторым методом факторного направления связан с обеспечением потребностей персонала организации в жилье, дошкольных и школьных детских учреждениях, приобретении продуктов и товаров, с развитием системы бытового, медицинского обслуживания на производстве, а также соответствующих условий для развития духовной и физической культуры работников. Третий метод факторного воздействия предполагает осуществление мероприятий со стороны руководства по обогащению производственных функций различных категорий сотрудников предприятия. Четвертый метод акцентирует внимание руководства на совершенствование системы оплаты и стимулирования труда разных категорий занятых на производстве. Пятый метод факторного воздействия представляет собой всемерное развитие производством организации различных форм коллективности в труде. Переход к коллективным формам организации труда не только является непременным условием стабилизации персонала, но и способствует повышению эффективности и конкурентоспособности предприятия в условиях перехода к рыночной экономике.

При характеристике второго класса мероприятий, проводимых руководством, предполагающих решение вопросов текучести кадров и стабилизации персонала в первую очередь необходимо иметь в виду основные направления кадровой политики проводимой в той или иной производственной организации. Это прогнозирование создания новых рабочих мест с учетом внедрения более совершенных технологий. Это разработка программ развития персонала с целью решения перспективных задач производства на основе совершенствования системы обучения и служебного продвижения работников. Это разработка максимально эффективных нормативных механизмов мотивационных механизмов повышения заинтересованности и удовлетворенности трудом разных категорий работников. Это создание современных систем подбора и отбора кадров и проведение маркетинговой деятельности в области персонала. Это усиление стимулирующей роли оплаты труда и разработка различных социальных программ.

Внедрение в практику названных направлений кадровой политики и успешная реализация целевых форм управления персоналом возможна только при максимальной заинтересованности руководства организаций. К данному классу относится группа методов целевого непосредственного воздействия на стабильность персонала организации. Эта группа, прежде всего, охватывает различные направления кадровой работы, а именно, прием и расстановку работников, мероприятия по профессиональной и социальной адаптации новичков на производстве, организацию повышения их квалификации и профессионального продвижения, формирование максимально положительного психологического климата в коллективе, а также профилактику увольнений сотрудников. Главное в совершенствовании этой работы состоит в преобразовании функции приема, увольнения и учета кадров в функцию управления процессом формирования постоянных кадров работников производственной организации. И в этом эффективным вариантом кадровых преобразований можно считать систему стабилизации трудового коллектива, сложившуюся на предприятиях России в предшествующие десятилетия. Данная система, прежде всего, ориентирует руководство организации на проведение различных мероприятий по закреплению вновь принятых работников в течение первых полутора-двух лет работы. В подавляющем большинстве именно эта категория работников дает до 70% общего объема текучести кадров. Поскольку увольнение работника, проработавшего на производстве менее двух лет, вызывается самыми разными причинами, основная задача системы стабилизации кадров заключается в максимально оперативном выявлении и своевременном устранении руководством причин, которые вызывают или могут вызвать каждое конкретное увольнение. Для этого руководство организации должно строить свою работу исходя из следующих принципов:

- во-первых, это обеспечение максимально индивидуального подхода со стороны руководства к каждому из работников;
- во-вторых, это концентрация внимания в работе кадровой службы производственной организации на ключевых зонах возможной нестабильности персонала, которыми являются прием на работу, адаптация на производстве, моменты обострения производственных ситуаций и т.д.;

- в-третьих, преимущественное формирование коллектива потенциально стабильными кадрами;
- в-четвертых, правдивость и точность информирования работников, и обязательность выполнения руководством всех данных им обещаний;
- в-пятых, материальная и моральная ответственность руководителей и всех должностных лиц за допущенные нарушения в отношении любого из сотрудников организации.

Представленные формы факторного и целевого управления текучестью кадров и стабилизации персонала представляют собой важнейшие направления микрополитики руководства на производстве, которая наиболее успешно может быть реализована в пяти следующих аспектах.

Как стратегия предприятия, разрабатываемая на высших уровнях управленческой иерархии.

Как принятие легитимными органами и лицами обязательных для исполнения решений.

Как действия по реализации целей предприятия и преодолению различного рода конфликтных ситуаций и противодействий.

Как дискурс, т.е. аргументированное обсуждение проблем и обеспечения их всестороннего понимания с целью достижения консенсуса и согласий.

Как микрополитика, т.е. реализация с помощью власти в организации личных интересов в соперничестве с конкурирующими интересами. Все названные аспекты политики на предприятии связаны с руководством и подход к руководству персоналом как к микрополитике позволит значительно обогатить представления о производственных организациях и выявить новые аспекты их деятельности по закреплению персонала. Микрополитика на производстве представляет собой один из важнейших компонентов управления, накладывающий свой отпечаток на решение вопросов текучести кадров и стабилизации персонала любой из организаций, занятой в процессе производства.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Американские буржуазные теории управления (критический анализ) / Под ред. Б.З. Миллера. М., 1978.
2. Кибанов А.Я., Дуракова И.Б. Управление персоналом организации: стратегия, маркетинг, интернационализация: М., 2005.
3. Пугачев В.П. Руководство персоналом организации. М., 1998.
4. Социологический энциклопедический словарь. М.: Норма, 1998.
5. Управление персоналом: Энциклопедический словарь / Под ред. А.Я. Кибанова. М., 1998.

КОМАРОВА Л.В.

СУЩНОСТЬ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ И ИХ РОЛЬ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЖИЗНИ ОБЩЕСТВА

Привлечение в широких масштабах иностранных инвестиций в российскую экономику преследует долговременные стратегические цели создания цивилизованного, социально ориентированного общества, характеризующегося высоким качеством жизни населения, в основе которого лежит экономика, предполагающая не только совместное эффективное функционирование различных форм собственности, но и интернационализацию рынка товаров, рабочей силы и капитала [1].

Россия слишком велика, чтобы ее игнорировать и слишком нестабильна, чтобы в нее вкладывать большие деньги — такова позиция большинства иностранных инвесторов. Мировой же опыт показывает, что приток иностранных инвестиций, в особенности прямых решает множество кризисных задач, стоящих в настоящее время перед экономикой России: способствует передаче технологии и ноу-хау; не увеличивает внешней задолженности страны, а наоборот, позволяет получить средства для ее погашения; повышает производительность труда и занятость населения; содействует передаче передовых методов управления и маркетинга и др.

Активная деятельность по привлечению иностранных инвестиций в отечественную экономику началась в СССР в годы перестройки — в 1987 году были приняты первые нормативные документы

о создании и функционировании совместных предприятий российских организаций с зарубежными партнерами, которые положили начало регулированию прямых иностранных инвестиций в российскую экономику.

Статистика иностранных инвестиций в российскую экономику весьма противоречива. Министерство экономики, Центральный Банк РФ, Госкомстат России и зарубежные экономические институты, ведущие такую статистику, дают существенно отличающиеся друг от друга данные. На первом этапе привлечения иностранных инвестиций в экономику бывшего СССР, в 1987-1991 гг. среди всех этих форм привлечения капитала преобладало создание совместных предприятий российских юридических лиц с зарубежными партнерами, создававшихся в форме закрытых корпораций (в нынешней российской терминологии фактически — обществ с ограниченной ответственностью или закрытых акционерных обществ). В дальнейшем, когда недостатки «советской» формы СП — произвольная оценка вкладов сторон, невозможность контроля производства иностранным партнером, неликвидность вклада в уставный фонд — стали очевидными, преобладающей (в особенности для крупных инвесторов) формой вложений в России стало приобретение крупных пакетов открытых АО (что стало особенно актуальным в ходе приватизации) или создание 100%-ых дочерних предприятий [3].

До сих пор в России не получило развития привлечение инвесторов на основе концессий и соглашений о разделе продукции (эта форма широко применяется в других странах в первую очередь для привлечения иностранных вложений в разработку недр, лесных и водных ресурсов, использование государственных земель). Не получили пока должного развития в России и свободные экономические зоны (СЭЗ). В отсутствие закона о СЭЗ уже созданные зоны существуют практически в правовом вакууме. Это приводит к постоянным конфликтам местных и федеральных властей, произвольному введению и отмене льгот для инвесторов и т.п., что в конечном счете сводит на нет усилия по привлечению в СЭЗ иностранных вложений [1].

Анализ структуры уже привлеченных прямых инвестиций в первую очередь показывает их весьма узкую отраслевую направленность. Львиная доля таких инвестиций направляется либо в экспортно-ориентированные отрасли (ТЭК включая нефтехимию, горнодобывающая промышленность, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность), либо в сверхприбыльные проекты с малыми сроками окупаемости и незначительной фондоемкостью (торговля, телекоммуникации, общественное питание, строительство офисных и гостиничных зданий в крупных городах, пищевая промышленность, финансовые услуги).

Проникновение западных портфельных инвесторов на российский рынок корпоративных ценных бумаг началось фактически лишь в ходе ваучерной приватизации в 1992-93 гг. Приватизация впервые обеспечила рыночное предложение акций российских промышленных предприятий для сторонних инвесторов, привлекательность вложений в которые объяснялась следующими факторами:

- ваучерная (и ранняя денежная) приватизация практически не преследовала цели получения в государственный бюджет доходов от приватизации — главной ее целью было формальное юридическое преобразование государственных предприятий в акционерные общества и создание таким образом предпосылок для возникновения в России рынка капиталов. Следствием такого подхода явился достаточно произвольный порядок определения уставных капиталов новых акционерных обществ и крайне низкая цена, по которой акции были проданы государством;

- акции многих российских предприятий (в особенности — предприятий экспортноориентированных отраслей) имели, с точки зрения портфельных инвесторов, большой потенциал курсового роста в будущем. Несмотря на то, что в настоящее время эти компании не могут позволить себе выплату дивидендов своим акционерам, перспектива их развития позволяет предположить, что в будущем эти АО могут стать устойчиво прибыльными, а значит — выплачивать высокие дивиденды по своим акциям, следствием чего явится их курсовой рост;

- высокая рисковость вложений в Россию, экономическая и политическая нестабильность должны были неизбежно привести к высокой нестабильности курсов российских акций и создать возможность получения высокой спекулятивной прибыли от операций с ними.

Вместе с тем высокий общий уровень рисков и почти полное отсутствие правового регулирования рынка ценных бумаг сдерживали ориентированных на вложения в Россию инвесторов. Вследствие этого первыми иностранными финансовыми институтами, которые стали вкладывать в 1993-94 гг. свои и клиентские средства на российском рынке корпоративных ценных бумаг, явились либо

отделения крупных международных финансовых компаний, либо молодые компании, созданные специалистами, хорошо знакомыми с российской спецификой [5].

Специфика нарождающегося рынка ценных бумаг России способствовала тому, что страна была отнесена инвесторами к так называемым «возникающим рынкам» (emerging markets), традиционно отличающимся высокими рисками, неразвитой инфраструктурой рынка капиталов, неустойчивостью курсов ценных бумаг. Портфельные инвестиции на таких рынках так же традиционно сопряжены с высокой вероятностью значительных убытков и потери ликвидности вложений, но, в силу неустойчивости рынка способны приносить и фантастические для устойчивых рынков прибыли. Работа по портфельному инвестированию на «возникающих рынках» является весьма специфичным видом финансового бизнеса, привлекающим весьма малую и наиболее рискованную часть инвестиционного капитала развитых стран. Именно капитал такого рода и стал в первую очередь вкладываться в акции российских акционерных обществ, образованных в процессе приватизации [1].

В этот период выявились и наиболее привлекательные для западных портфельных инвесторов акции российских предприятий. За весьма редкими исключениями к ним относились:

- акции крупнейших нефтегазодобывающих предприятий, предприятий цветной металлургии, целлюлозно-бумажной промышленности и некоторых других сырьевых отраслей, в значительной мере ориентированных на экспорт своей продукции, а также обслуживающих экспорт морских пароходств;
- акции предприятий — национальных или региональных монополистов в стратегических отраслях национального хозяйства — энергетике, телекоммуникациях и т.п.

Интересной особенностью этих вложений было то, что предпочтение при вложениях отдавалось ценным бумагам тех предприятий, контрольные пакеты акций которых были закреплены за государством. Причиной этого является то, что процесс обращения акций «новых АО» после завершения чековой приватизации во многом сводился к скупке их российскими финансовыми группами, борющимися за полный контроль над приватизированными предприятиями. Вместе с тем практика «возникающих рынков» (полностью подтвердившаяся и в России) свидетельствует о том, что для этих рынков весьма характерны грубые нарушения прав мелких акционеров крупными, что приводит к резкому обесцениванию акций, принадлежащих портфельным инвесторам (которые, как правило, владеют относительно некрупными пакетами). Нахождение контрольного пакета акций в руках государства, таким образом, является своеобразной страховкой от подобного произвола [4].

Указанный выше выбор активов для портфельного инвестирования был не случаен. Во многом он повторяет логику прямых иностранных вложений в Россию — инвесторы предпочитали вкладывать средства в акции предприятий, на продукцию которых в долгосрочной перспективе существует платежеспособный внешний или внутренний спрос, что позволяет ожидать в будущем значительных прибылей этих АО и высоких дивидендов по их акциям.

Вместе с тем многих портфельных инвесторов привлекала на российский рынок акций в первую очередь возможность получения сверхвысоких прибылей за счет спекуляций с российскими ценными бумагами, имеющими очень нестабильную курсовую динамику. Помимо традиционных для «возникающих рынков» рисков, в России такой нестабильности способствовал дополнительный специфический фактор.

Чековая приватизация, явившаяся практически бесплатной раздачей государственной собственности в виде акций вновь созданных АО в частные руки, привела к тому, что акции российских предприятий оказались лишены одной из своих титульных функций — давая акционеру право на участие в управлении акционерным обществом и получение части его прибыли в виде дивидендов, они не являлись инструментом привлечения средств в основной капитал предприятия для долгосрочного развития. Даже те относительно незначительные средства, которые были получены от продажи части акций на денежных аукционах, пошли не на прямое финансирование соответствующих предприятий, преобразованных в АО, а в федеральный и региональные бюджеты. Таким образом, рынок российских акций оказался практически оторван от реального сектора, и акции во многом превратились в чисто игровой, спекулятивный финансовый инструмент. Этому способствовал и тот факт, что подавляющее большинство «новых АО» даже при благоприятной макроэкономической ситуации будет в состоянии платить дивиденды по своим акциям лишь через несколько лет — таким образом, практически невозможным было и определение сколько-нибудь разумной цены тех или иных акций исходя из предполагаемых дивидендов.

В силу указанных причин спекулятивные тенденции среди иностранных портфельных вложе-

ний в России стали фактически доминирующими. Отрыв спекулятивного рынка акций от нуждающегося в инвестициях реального сектора приводит к тому, что портфельные инвестиции в акции, несмотря на свой довольно значительный объем не оказывают практически никакого прямого положительного воздействия на экономику и не выполняют своей основной задачи — привлечения финансового капитала в наиболее эффективные в экономическом смысле отрасли и предприятия [7].

Выражением такого отрыва является также то, что большинству российских предприятий крайне трудно привлечь средства иностранных портфельных инвесторов путем выпуска новых эмиссий акций и облигаций, реальные денежные средства от продажи которых пошли бы на финансирование производства. Практически единственным шансом на это продолжает оставаться уход за пределы национального фондового рынка (т.е. выпуск ADR или GDR).

Одна из самых распространенных форм инвестирования в российскую экономику — создание производственных совместных предприятий (СП). Прямое инвестирование в российские предприятия, как правило, наиболее эффективно в рамках программы по их коренной реконструкции. Выполнение такой программы требует очень больших затрат. Инвестирование для реализации частных проектов или для решения отдельных проблем может привести к тому, что средства пойдут на «латание дыр». Поэтому при реализации таких проектов есть смысл инвестировать не в само предприятие, а в специально созданную около него структуру.

Большинство российских промышленных предприятий имеют неустойчивое финансовое положение и устаревшую структуру. Иностранные инвесторы не привыкли работать с такими предприятиями, например, неустойчивость финансового положения не позволяет применять многие финансовые инструменты, с которыми работают иностранные фирмы. Российским предприятиям, в свою очередь, часто не выгодно иметь имидж финансово состоятельных, т.к. это позволяет не платить в бюджет и получать государственную поддержку. Инвестирование в российское предприятие предполагает установление (в той или иной степени) контроля над ним, т.к. в противном случае велик риск невозврата средств. Однако это может быть неприемлемо для руководства предприятия и часто приводит к конфликтам. Кроме того, владение акциями предприятия (даже контрольным пакетом) в российских условиях далеко не всегда означает возможность контроля за действиями его руководства. Этих проблем можно избежать, создав СП [4].

В целом, методы применяемые иностранными инвесторами при вложении средств определяют-ся тем, что иностранный капитал стремится:

- контролировать использование вложенных средств (контролировать структуры, в которые были вложены деньги) и, по возможности, застраховать их от вероятных недружественных действий со стороны российского партнера;

- по возможности, обеспечить независимость выполняемого проекта от экономического положения российского предприятия-партнера;

- Еперевести отношения со структурой, управляющей вложенными деньгами, на западные стандарты;

- Есвести к минимуму неудобства российской финансовой и налоговой системы, таможенных барьеров (в этой области иностранные компании используют те же методы, что и российские).

Привлечение российскими банками средств частных иностранных инвесторов осуществляется, в основном, с помощью размещения своих ценных бумаг на западном фондовом рынке, через индивидуальные кредитные соглашения, при обслуживании инвестиционных проектов с участием иностранного капитала и при выполнении заказов на покупку российских ценных бумаг.

Можно отметить, что привлечение средств обычно становится возможно при условии, что российский банк выполняет роль партнера, который занимается поиском выгодного вложения иностранных денег на фондовом рынке или в предприятия и берет на себя часть рисков. При этом иностранный инвестор часто стремится получить возможность влиять на деятельность банка или даже осуществлять полный контроль над ним [4].

Все более широкое распространение получает практика привлечения средств с помощью американских депозитных расписок (ADR), обмениваемые на акции. Выпуск этих ценных бумаг, распространяемых с помощью американских банков, стал возможен благодаря начавшейся работе этих банков на российском фондовом рынке и приобретению ими соответствующего опыта. Российские банки, выпускающие ADR, также имеют опыт тесного сотрудничества с зарубежными партнерами. Обычно в составе акционеров таких банков имеются иностранные финансовые институты. Напри-

мер, Инкомбанк, выпустивший ADR на крупную сумму, наращивает долю иностранного капитала в своем уставном фонде.

Сотрудничество российского и иностранного капитала пока не имеет больших масштабов. Оно развивается, в основном, по двум направлениям:

— Создание иностранным капиталом дочерних структур в России, предоставление российскими финансовыми институтами услуг при продвижении иностранного капитала на российский рынок;

— Сотрудничество в области международных расчетов.

Имеет место также такое направление, как предоставление услуг по обслуживанию вывоза капитала из России и его размещение на западных рынках.

В качестве вспомогательного направления сотрудничества можно выделить взаимное консультирование: российские банки консультируют по проблемам инвестиций в России, по состоянию предприятий и компаний, конкретным проектам; западные — по международным стандартам в области расчетов и привлечения инвестиций, по современным методам менеджмента [6].

Пока не видно тенденции создания совместных финансовых групп на основе равноправного участия. Хотя зарубежные финансовые группы и представлены в России (а также российские — за рубежом), однако российские банки занимают в них подчиненное или второстепенное положение. Российские банки воспринимаются не как равноправные партнеры, а только как «проводники» по российскому рынку. Российский капитал в настоящее время не допускается к управлению в международных финансовых группах. Очень мало примеров синдицированного участия российских и иностранных финансовых структур в крупных международных проектах. Интересы российских банков ограничиваются почти исключительно странами СНГ, а в Дальнем зарубежье — компаниями, контролируемые россиянами. Можно отметить, что такое положение достаточно типично, например, довольно трудно развивалось сотрудничество между американскими и японскими финансовыми институтами.

Часто иностранные банки незаинтересованы самостоятельно работать на рискованном российском рынке, предпочитая действовать через своих российских (по крайней мере формально российских) партнеров. Для этого иностранный капитал участвует в уставном фонде некоторых банков и крупных брокерских фирм, действующих на российском рынке.

Особенно высока доля иностранного капитала в финансовых учреждениях, специализирующихся на работе на фондовом рынке. В числе сотрудников и менеджеров таких институтов имеются иностранные граждане, например, банк «Ренессанс капитал» возглавляет Б.Йордан.

Активность иностранного капитала в этой сфере объясняется доходностью операций на российском фондовом рынке и потребностью иностранных фирм в покупке ценных бумаг привлекательных предприятий. Эти функции выполняют как брокерские фирмы, так и многие банки. Особенно популярной стала работа на российском фондовом рынке во время падения доллара. Однако сверхвыгодные вложения в ГКО могли осуществляться только через российские (по крайней мере формально) компании.

Учитывая специфику России, иностранные компании часто опасаются самостоятельно покупать российские предприятия и поручают российским партнерам скупку акций и установление контроля над привлекательным предприятием [2].

В связи с увеличением внешнеторгового оборота не может не развиваться сотрудничество российских и иностранных банков в области международных расчетов. Можно выделить несколько направлений этого развития:

— Установление корреспондентских отношений;

— Стандартизация расчетов (принятие российскими банками тех или иных стандартов, используемых иностранным партнером);

— Использование гарантий и платежных обязательств российских банков при осуществлении расчетов.

Развитие сотрудничества в этом направлении имеет большое значение для России, т.к. недоверие западных банков к гарантиям российских финансовых институтов делает невозможным эффективное обслуживание внешней торговли, в частности, приводит к необходимости осуществлять предоплату за импортируемые товары.

В заключении можно утверждать, что иностранный капитал может принести в Россию достижения научно-технического прогресса и передовой управленческий опыт. Поэтому включение Рос-

сии в мировое хозяйство и привлечение иностранного капитала — необходимое условие построения в стране современного гражданского общества. Привлечение иностранного капитала в материальное производство гораздо выгоднее, чем получение кредитов для покупки необходимых товаров, которые по-прежнему растрачиваются бессистемно и только умножают государственные долги. Приток инвестиций как иностранных, так и национальных, жизненно важен и для достижения среднесрочных целей — выхода из современного общественно-экономического кризиса, преодоление спада производства и ухудшения качества жизни россиян. При этом необходимо иметь в виду, что интересы российского общества, с одной стороны, и иностранных инвесторов — с другой, непосредственно не совпадают. Россия заинтересована в восстановлении, обновлении своего производственного потенциала, насыщении потребительского рынка высококачественными и недорогими товарами, в развитии и структурной перестройке своего экспортного потенциала. Иностранные инвесторы естественно заинтересованы в новом направлении для получения прибыли за счет обширного внутреннего рынка России, ее природных богатств, квалифицированной и дешевой рабочей силы, достижений отечественной науки и техники и даже ее экологической безопасности [1].

Поэтому перед нашим государством стоит сложная и достаточно деликатная задача: привлечь в страну иностранный капитал, и, не лишая его собственных стимулов, направлять его мерами экономического регулирования на достижение общественных целей.

Значительное воздействие на развитие экономики могут оказать иностранные инвестиции. При достижении макроэкономической стабильности, активизации международного инвестиционного сотрудничества возможно ожидать увеличение притока иностранных инвестиций в развитие экономики.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Ханян А.Э. «Россия и ВТО: Мировой и отечественный опыт стимулирования и регулирования притока иностранных инвестиций», Научная книга. Москва, 2006.
2. «Правовая поддержка иностранных инвестиций» Библиотека юридической компании, Альпина Бизнес Букс, 2006.
3. Бажилина Э. «Инвестициям — новые цели», Экономика и жизнь. 1998. № 13.
4. В. Фельзенбаум, «Иностранные инвестиции в России», Вопросы Экономики. 1994. № 8.
5. В. Филатов, «Проблемы инвестиционной политики в индустриальной экономике переходного типа», Вопросы Экономики. 1994. № 7.
6. Кошкин В. «К эффективной приватизационно-инвестиционной модели», Российский экономический журнал. 2004. № 1.
7. Миловидов В. «Иностранные инвестиционные фонды в России: первые итоги деятельности», Рынок ценных бумаг. 1995. № 13.

КОНОВАЛОВА С.Ю.

СОЦИАЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В СИСТЕМЕ ФАКТОРОВ ФОРМИРОВАНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

В последние десятилетия XX века научным сообществом развитых стран признается возрастающая роль человека в экономической жизни общества. Не средства производства, а люди и их способности становятся все более ценным ресурсом в организации производства и повышений его эффективности. В мире растущей глобальной конкуренции важным условием национальной конкурентоспособности становятся, в первую очередь, квалифицированный человеческий ресурс.

Расходы на такие статьи издержек, как образование, обучение на рабочем месте и здравоохранение, выступают в виде инвестиций в будущие способности индивидуумов, способных приносить доход. Эта мысль не нова, она была гениально угадана еще Адамом Смитом в его «Богатстве народа...»: «...предполагается, что после установления любой дорогостоящей машины, работа, производимая ею до момента наступления износа, окупит вложенный в нее капитал, принося прибыль, по крайней мере, обычного уровня. Человека, получившего образование ценой вложенных усилий и

затраченного времени и овладевшего профессией, требующей выдающейся сноровки и навыков, можно сравнить с рассмотренной выше дорогостоящей машиной. Считается, что работа, которую он научился выполнять, будет оплачиваться выше заработной платы обычных сотрудников и позволит ему возместить все расходы на образование, принося при этом прибыль, которую, по крайней мере, приносит обычно равноценный капитал. Но это должно быть сделано в разумные сроки, так как продолжительность человеческой жизни неопределенна. Разница между заработной платой квалифицированного сотрудника и обычного сотрудника основана на этом принципе».

Оформившись в теорию человеческого капитала, эта концепция разрабатывалась и развивалась в течение последних двух столетий, хотя, справедливости ради, принципиальные ее положения сохранились в приведенной выше цитате. Во-первых, расходы на приобретение навыков для повышения производительности схожи с инвестициями в физический капитал, который, как предполагается, в будущем должен принести доход. Во-вторых, расходы на образование, подготовку без отрыва от производства, здравоохранение или миграцию в сфере с большими возможностями занятости можно рассматривать как инвестиции, обычно в будущем вознаграждаемые более высокими доходами. В-третьих, разным уровнем инвестиций в человека можно объяснить разницу в производительности разных сотрудников, а, следовательно, разницей и в уровнях оплаты. Наконец, налицо личный интерес отдельного сотрудника в социальных инвестициях в тех случаях, когда чистая прибыль от этого превышает чистую прибыль от вложений в альтернативные активы.

К исследованию «человеческого капитала» обратился одним из первых Т. Шульц — американский экономист, лауреат Нобелевской премии по теоретической экономике, обосновавший более широкий теоретический подход к категории «человеческий капитал». К инвестициям в человеческий капитал, согласно и Й. Шумпетеру, следует относить затраты на образование как в образовательных учреждениях, так и в системе самообразования; а также приобретение знаний и навыков на работе, вложения в здравоохранение, науку и т.д. Ценность человеческого труда, по его мнению, возрастает, как фактор экономического роста и преобразования хозяйственной жизни, кроме того, одновременно повышая конкурентоспособность работников на рынке труда, как в национальном, так и мировом масштабе.

Концепция Т. Шульца постепенно завоевывала признание до тех пор, пока не стало ясно, что капиталовложения развивающегося мира в образование (т.е. в человеческий капитал) могут оказаться решающим фактором для экономического развития этих стран. Напомним, что именно Т. Шульц и его ученики убедительно доказали, что американская экономика в течение длительного времени получала более высокий доход от «человеческого», чем от «нечеловеческого» капитала [4, с. 137–142].

Область научных интересов другого американского экономиста, лауреата Нобелевской премии по экономике Г. Беккера также связана с разработкой теории человеческого капитала, который раньше других определил сферы практического применения капиталовложений в человеческий капитал. Ключевая идея Г. Беккера состояла в доказательстве экономической целесообразности крупных вложений капитала в человека — как частных, так и государственных. Г. Беккер убедительно показал, что крупные затраты на образование и подготовку будущих специалистов, (на медицинское обслуживание, разного рода социальные программы, направленные на сохранение, поддержание на данном уровне и воспроизводство кадров), равноценны инвестициям в создание и приобретение новых машин, оборудования и технологий, обеспечивая в будущем такие же, если не большие, прибыли как частному бизнесу, так и всему обществу [1, с. 86–104; 2, с. 109–119].

Целесообразность инвестиций в человека правомерна как на уровне отдельных лиц, так и государственном уровне. Правительства развитых стран, как правило, принимают решения о значительных инвестициях в образование и здравоохранение. Одним из логических обоснований такого государственного вмешательства является выгода, приносимая социальным инвестированием, не только непосредственно заинтересованным в этом отдельным лицам, но и обществу в целом. Бесспорно, что только образованное и информированное общество способно принимать более рациональные не только политические решения, но и общественные стандарты, способствующие улучшению качественных параметров населения.

Задачу улучшения духовно-нравственного и физического состояния общества невозможно выполнить без высокообразованных людей, способствующих улучшению качественных параметров всего населения. В рамках реализации одного из национальных социальных проектов может быть

разработана Целевая Комплексная Программа (ЦКП) «Здоровье населения России», т.к. только здоровые и образованные люди обладают большей производительностью труда и способны произвести больше материальных благ и услуг [3, с. 4–18]. И если образовательный потенциал представляет собой объем накопленных человеко-лет образования всего населения, то потенциал здоровья — это запас здоровья, т.е. уровень его состояния и вытекающие из этого производственные возможности населения. Потенциал здоровья и потенциал образования являются основными характеристиками «человеческого капитала».

Состояние здоровья — это важная составная часть человеческого капитала. Оно сопровождает человека со дня его рождения. Затраты на здравоохранение (подразумевается не только вложение средств в отрасль, но и индивидуальные инвестиции) продлевают срок оборота рабочей силы в производстве. Практика доказала, что чем выше уровень здоровья населения, тем выше отдача от капиталовложений в здравоохранение. К сожалению, в России перед здравоохранением стоят большие проблемы, так как рождаемость низкая, а смертность растет. Причин здесь много: недостаточное государственное финансирование, слабая материально-техническая база здравоохранения, продолжающееся снижение уровня жизни, низкое самосохранительное поведение населения.

Другим направлением инвестиций в человеческий капитал являются расходы на обеспечение мобильности рабочей силы. Мобильность связана со сменой места работы и местожительства, и в то же время влечет за собой получение новой профессии, повышение уровня образования, как условия для трудоустройства на другую, более престижную работу. В этом отношении мобильность рабочей силы выступает как прогрессивное явление, так как представляет собой процесс приспособления рабочей силы к постоянно меняющейся рыночной ситуации, а также к структурным изменениям в экономике.

Процесс формирования мобильной рабочей силы для России имеет свои сложности, (покупка или аренда жилья, низкий уровень жизни населения и др.)

Нами рассмотрены основные составляющие человеческого капитала и особенности его формирования.

Человеческий капитал, на наш взгляд, — это агрегированная составляющая человеческого ресурса, складывающаяся из накопленных знаний, умений, образования, запаса здоровья, жизненных благ, мобильности, имеющая в своей основе, как наследственные особенности, так и способности, конечной целью реализации которых является получение дохода — как условий и результатов реализации человеческого потенциала.

Главным ресурсом высокой конкурентоспособности экономики, как свидетельствует мировая практика, являются высокая квалификация и творческая активность здоровых людей, и достаточно мобильных, которые и определяют, в конечном счете, качество рабочей силы, человеческого ресурса. Важным условием повышения благосостояния населения, при условии его высокого качества, эффективности и престижности, как отметил (еще в 2004 году) в своем Послании Федеральному Собранию Президент Российской Федерации В.В. Путин, — является экономический рост. С этим непосредственно связано решение целого ряда насущных проблем: доступность образования, обеспечение современного здравоохранения, увеличение продолжительности жизни, решение продовольственной программы, что главный источник развития страны — это ее граждане. Объективным условием сочетания нормальной жизни для каждого является, создание такого потенциала (социального и экономического), который бы способствовал формированию высокой степени безопасности, снижению уровня преступности в стране и т.д. Речь также должна идти об улучшении состояния здоровья российской нации, устранению наркомании, искоренению детской беспризорности; снижению уровня смертности, на фоне увеличения продолжительности жизни, так как уже в обозримой перспективе мы можем столкнуться с нехваткой рабочей силы, повышением социальной нагрузки на молодое поколение работающих [6].

Инвестирование в человека представляет собой важнейшую сферу экономической и социальной деятельности. Инвестиции включают все виды имущественных и интеллектуальных ценностей, вкладываемых в объекты предпринимательской и других видов деятельности, в результате которых образуется прибыль (доход) или достигается социальный эффект.

Человеческий капитал может быть охарактеризован, как мера воплощенной в человеке способности приносить и получать доход, охватывающей все качественные характеристики человека: ум-

ственные, физические, интеллектуальные, психологические, моральные, личностные и многие другие, как врожденные, так и приобретаемые в течение жизни (в семье, обществе), и как результат, отражающийся на доходах человека.

Инвестициям в человеческий капитал присущи особенности, отличающие их от других видов инвестиций:

- отдача от них непосредственно зависит от срока жизни его носителя (от продолжительности трудоспособного периода) (чем раньше делаются вложения в человека, тем быстрее они начинают давать отдачу);
- человеческий капитал не только подвержен физическому и моральному износу, но и способен накапливаться и умножаться;
- доходность человеческого капитала, по мере его накопления, до определенного предела повышаясь, начинает заметно снижаться;
- не всякие инвестиции в человека правомерно признавать вложениями в человеческий капитал. Например, затраты, связанные с криминальной деятельностью, не являются инвестициями в человеческий капитал, поскольку общественно нецелесообразны и вредны для общества;
- характер и виды вложений в человека обусловлены историческими, национальными, культурными особенностями и традициями;
- по сравнению с инвестициями в иные различные формы капитала инвестиции в человеческий капитал являются наиболее выгодными как с точки зрения отдельного человека, так и с точки зрения всего общества, а потому приоритетными.

Субъектами вложений в человеческий капитал может выступать государство, негосударственные общественные фонды и организации, регионы, отдельные фирмы, домохозяйства (индивиды), международные фонды и организации, а также образовательные учреждения.

В настоящее время роль государства в этой области заметно возрастает. Государство прибегает как к принудительным, так и к побудительным мерам в этой области. К принудительным относятся обязательное для всех формальное образование в объеме средней школы, обязательные медицинское профилактические мероприятия (прививки) и др. Однако главными мерами являются побудительные. Правительство располагает действенными способами, которые используются с целью изменения размеров частных инвестиций в человека, предпринимаемых автоматически через рынок: оно может повлиять на доходы тех, кто инвестирует (через систему налогов и субсидий), а также в состоянии регулировать цену приобретения человеческого капитала (регулируя цены используемых ресурсов). Но первоначальные инвестиции в человека (ребенка), осуществляет, прежде всего, семья, определяя, по своему усмотрению, условия и направления воспроизводства умственных и физических способностей человека в будущем, реализуя при этом свою социально-статусную функцию. Этот процесс, как известно во многом обусловлен уровнем доходов семьи, но дети выступают как наиболее дорогой объект инвестирования, требующий значительных финансовых средств, времени, здоровья, эмоций со стороны родителей. Изначальное накопление и развитие интеллектуальных и психофизиологических способностей человека в семье является фундаментом для дальнейшего развития и постоянного совершенствования человеческого капитала индивида. Инвестиции в развитие детей не только являются основой их собственного развития, но служат базой для формирования совокупного человеческого капитала будущих поколений. В результате воспитания и образования уже в семьях формируются различные типы человеческого капитала, создаются базовые психофизиологические умственные способности, формируется личность.

Таким образом, инвестирование в улучшение качества человеческого капитала имеет непосредственное отношение к социально-экономическому развитию, в механизме которого отмечается наличие прямой связи между инвестициями в образование и экономическим ростом.

В результате исследования теории и практики формирования, использования человеческого капитала можно сформулировать следующие выводы.

Чем выше у страны показатель среднего числа лет, которое граждане затрачивают на образование, тем быстрее растет ее экономика.

В стране, где высшее образование развивалось более быстрыми темпами, наблюдались и более высокие темпы социально-экономического развития.

Значение образования как фактора производства связано с его влиянием на производительность.

Образование оказывает положительное влияние на инвестиции в физический капитал, что тоже способствует социально-экономическому развитию [5, с. 66].

Все, перечисленное выше, доказывает, что инвестиции в повышение качества человеческого капитала являются объективным условием развития всех секторов экономики.

В экономической литературе используется большое разнообразие подходов и методов оценки человеческого капитала. При определении величины человеческого капитала применяются как стоимостные (денежные) так и натуральные оценки.

Рентабельность человеческого капитала исчисляется путем отнесения доходов от него к его стоимости. Показатель этот получил название «норма отдачи».

Для современных корпораций можно предложить ряд основополагающих подходов для оценки их человеческого капитала.

Метод расчета прямых затрат на персонал, включающий и расчет общих экономических затрат, осуществляемых компанией на свой персонал, и оценку затрат на оплату персонала, сопряженных с этим налогов, улучшением условий труда, расходов на обучение и повышение квалификации. Однако этот метод не дает полной оценки реальной величины человеческого капитала. Часть его может просто не использоваться на предприятии.

Метод конкурентной оценки стоимости человеческого капитала, суммирующий затраты и потенциальный ущерб, наносимый компании при возможном уходе из нее работника.

Метод перспективной стоимости человеческого капитала, учитывающий динамику стоимости человеческого капитала в перспективе.

Оценка стоимости человеческого капитала на основе испытаний в среде бизнеса, предполагающая двуединый подход:

- по результату, полученному работником, исходя из прибыли, которую он принес фирме, или по увеличению ее активов, в том числе интеллектуальных;
- по прогнозу результатов работы менеджера в среде бизнеса, максимально приближенной к его реальной среде.

Таким образом, нами рассмотрены некоторые методы оценки эффективности инвестиций в человеческий капитал, имеющие универсальный характер, которые могут быть адаптированы на разных предприятиях (организациях).

Следует отметить, что абсолютно безупречных критериев оценки человеческого капитала нет. В каждом конкретном случае необходимо изучить конкретные условия, определить интегральный инвестиционный критерий, который можно применить только в системе взаимосвязанных критериев.

Место России в мире, как и любой другой страны, определяет уровень развития науки, образования, здравоохранения, культуры. От того, как государство фактически будет финансировать создание нового человеческого капитала, приобретая право на часть будущих доходов от его использования, зависит и ее будущее.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Беккер Г. Человеческий капитал: теоретический и эмпирический анализ. 1964. Человеческий капитал // США: экономика, политика, идеология. 1993. № 11.
2. Беккер Г. Человеческий капитал: теоретический и эмпирический анализ. 1964. Человеческий капитал // США: экономика, политика, идеология. 1993. № 12.
3. Кураков Л.П. Здоровье и образование — важнейшие составляющие обеспечения национальной безопасности государства // Семья в России. 2002. № 3.
4. Нобелевский лауреат XX века. Экономика. Энциклопедический словарь. М.: «Российская политическая энциклопедия» (РОССПЭН), 2001.
5. Оценка выгод для общества от системы высшего образования // Экономика образования. 2002. № 3.
6. Послание Президента Российской Федерации В.В. Путина Федеральному Собранию Российской Федерации // Российская газета. 2004. 27 мая.

КРИВУЛЯ М.А.**НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ СФЕРЫ ТУРИЗМА В РЕГИОНЕ**

В настоящее время администрацией многих российских регионов туристская отрасль определена как одна из наиболее перспективных отраслей в региональной экономике и ее развитие включено в состав приоритетных инвестиционных проектов региона.

К примеру, по данным администрации ряда регионов Дальневосточного федерального округа, перспективой развития туризма является создание туристского комплекса, обеспечивающего функционирование регионально адаптированной, экономически эффективной, привлекательной, а также социально востребованной туристской отрасли, способной внести существенный вклад в обеспечение устойчивого социального, экономического и экологического развития. Это, в свою очередь, предполагает гармоничное вхождение туристской отрасли в региональную систему хозяйствования. Такая постановка проблемы вполне актуальна и для регионов Южного федерального округа.

С этой целью предлагается реализовать следующие стратегические меры:

- формирование благоприятного общественного мнения, поддерживающего развитие туристской отрасли региона, и создание необходимых условий для привлечения в ее развитие инвестиционных ресурсов;
- развитие инфраструктуры и материальной базы туризма;
- создание новых рабочих мест, вовлечение в сферу ее деятельности различных слоев населения;
- формирование устойчивой системы кадрового и научного обеспечения туристской отрасли;
- развитие и стимулирование процесса законотворчества.

Для решения обозначенных выше задач необходимо создать координационный Совет, в который вошли бы представители администрации региона, регионального законодательного органа, общественных туристских организаций, специалистов в области туризма.

Практика показывает, что успех достигается там, где администрация региона разрабатывает конкретные предложения, позволяющие обеспечить поставленную цель; проводить работу по привлечению туристов из стран Европы и Америки (для восточных регионов — из стран АТР). С этой целью предполагается осуществлять широкую рекламную деятельность о туристических возможностях региона, способствовать развитию туристской инфраструктуры на территории регионов путем привлечения инвестиций в туристскую отрасль, продолжать работу по созданию нормативно-правовой базы в туризме региона, развивать различные виды туризма (деловой, научный, фестиваль, оздоровительный, экологический, экстремальный, исторический) на территории региона.

Таким образом, для решения первоочередных задач по развитию туризма в регионе необходима разработка стратегических мер, которые будут направлены на внедрение туризма на территории региона. Необходимо отметить, что во многих регионах работа в этом направлении уже ведется согласно специальным целевым программам по развитию туризма на среднесрочный период, со стороны туристических компаний прилагаются усилия для повышения привлекательности региона с целью увеличения объемов въездного туризма.

Важнейшей составляющей туристского потенциала является инфраструктура туристской отрасли, включающая средства размещения, транспорт, коммуникации, средства связи, предприятия общественного питания, объекты познавательного, развлекательного, оздоровительного, делового, научного и иного значения. Между тем, существующее состояние гостиничной базы, отсутствие достаточного объема качественного гостиничного сервиса во многих регионах значительно снижают возможность привлечения состоятельных туристов.

Для развития направлений научного, конгрессного, делового туризма существует необходимость строительства в регионах гостиничного комплекса с наличием сервисных услуг на уровне мировых стандартов. Кроме этого, необходимо решить одну из основных проблем в организации въездного туризма — снижение цен на авиационные перевозки, что напрямую отражается на общей стоимости туристической путевки. Значительную роль в создании комфортных условий для туристов играет связь, следовательно, необходимо создавать здоровую конкуренцию и привлекать новые фирмы более качественной связью и более низкими ценами.

Важнейшей составляющей инфраструктуры регионального туризма является сфера общественного питания, которую необходимо развивать, так как на территории многих регионов пока работает недостаточное количество предприятий общественного питания, относящихся к категории ресторанов, баров, кафе и закусочных.

Значительно влияет на развитие туризма и потенциал культурно-досуговых и спортивно-оздоровительных учреждений.

Таким образом, учитывая вышесказанное, можно определить следующие первоочередные меры для развития туризма:

- создание и развитие сети малых отелей, отелей туристского класса, сельских гостиниц, туристских баз;
- расширение сети предприятий общественного питания, торговли в местах временной и постоянной концентраций туристов;
- создание объектов развлечений и отдыха, пригородных туристских зон и центра зимнего спорта;
- строительство спортивных сооружений и выставочных залов;
- реконструкцию и создание парковых зон и современной городской инфраструктуры;
- расширение сети дорог за счет строительства новых и восстановления старых, что позволит создать связующий узел маршрутов внутреннего и въездного туризма с последующим строительством сервисных туристских центров, а также мотелей и кемпингов на данных маршрутах;
- строительство и реконструкцию морского причала для прогулочных судов, расширение сервиса услуг морского транспорта в целях дальнейшего освоения туристских ресурсов береговой части морской акватории, бухт и заливов;
- разработку организационно-правового механизма внедрения системы проживания туристов в семьях;
- открытие новых международных авиалиний; размещение рекламно-информационных вывесок на английском и русском языке в местах объектов показа и индустрии гостеприимства.

В целях оценки и развития туристского потенциала области необходимо:

- разработать и реализовать региональную программу «Кадастр туристских ресурсов», в рамках которой выявить и сопоставить перечень всех известных на сегодняшний день туристских ресурсов, оценить их современное состояние, тенденции изменения, предложить меры по их рациональному использованию, сохранению, а при необходимости и восстановлению с одновременной разработкой схемы их постоянного мониторинга;
- определить емкость туристского потенциала (прежде всего, природного) и пропускную способность различных территорий региона применительно к тем или иным видам и формам туризма;
- разработать генеральную схему туристских маршрутов, исходя из природной и иной специфики туристского потенциала территорий, видов туризма и интересов потребителей туристических услуг;
- произвести паспортизацию маршрутов с описанием природного, этнокультурного, исторического и иного потенциала территории, экологических и иных ограничений, целесообразных видов и форм туризма с учетом природных особенностей, сезонных аспектов и т. п.;
- определить и обосновать перечень необходимых объектов благоустройства, оборудования и совершенствования материально-технической базы на туристских маршрутах, стационарах, местах их расположения;
- определить места создания и развития различных видов и форм туризма, а также объекты строительства для их обеспечения.

Основные усилия должны быть направлены на создание благоприятного инвестиционного климата для российских и иностранных компаний, вкладывающих средства в развитие туристской инфраструктуры в регионе. Развитие регионального туризма на должном уровне невозможно без коренного перелома в ситуации с инвестированием.

Сегодняшний уровень туристской инфраструктуры в большинстве российских регионов, а также состояние маршрутов и отдельных объектов требуют значительного увеличения объемов инвестирования в туристскую сферу. Для этого, по мнению автора, необходимо:

- создание нормативно-правовой базы оценки туристских природных комплексов и их отдельных элементов;
- формирование механизмов определения и установления размеров оплаты за использование

туристских ресурсов, инвентаризации и классификации природных ресурсов, являющихся объектами туризма и расположенных на территории региона;

- создание системы подготовки кадров специалистов туристического бизнеса, организация их переподготовки, в том числе — как на региональном, так и на межрегиональном уровне;
- обеспечение непрерывной рекламы туристских ресурсов региона — как на местном, так и на федеральном уровне;
- проведение научных исследований с целью совершенствования туристской деятельности;
- создание системы обеспечения безопасности туристов;
- формирование финансовой поддержки туристской деятельности в регионе, включающей государственные, общественные фонды, а также средства частных инвесторов.

Особую важность имеют маркетинговые исследования в сфере туризма, что позволяет расширить спектр и качество предлагаемого продукта на рынке туристических услуг.

По мнению автора, продвижение туристического продукта, созданного в регионе, на внутреннем и международном рынках возможно лишь при условии:

- разработки рекламной стратегии по продвижению туристического продукта региона в России и за рубежом путем участия во внутренних и международных туристских выставках-ярмарках, а также презентациях туристического потенциала региона;
- реализации цикла теле- и радио-рекламно-информационных программ, а также проведении регулярных рекламно-информационных кампаний в специализированных печатных отечественных и зарубежных средствах массовой информации в целях популяризации въездного и внутреннего туризма;
- издания цветных каталогов, буклетов, плакатов, карт и иной рекламно-информационной печатной продукции;
- расширения спектра предлагаемой информации по туризму для размещения в сети «Интернет» на WEB-сайте региона, а также создании серии специализированных сайтов по видам и различным направлениям туризма (экологический, внутренний, въездной и т. д.).

Создание эффективно развивающейся туристской отрасли в единой системе хозяйствования невозможно без полного и качественного ее информационного обеспечения, включающего:

- формирование единой базы данных, отражающей потенциал и возможности созданной и имеющейся туристской инфраструктуры региона;
- внедрение современной системы сбора и анализа статистической отчетности туристических фирм;
- проведение анализа состояния и перспектив развития современного внутреннего и внешнего туристических рынков;
- информационную поддержку деятельности туроператоров региона, направленную на создание благоприятных условий развития и продвижения местного туристского продукта.

Принимая во внимание то, что подготовка квалифицированных кадров в туризме является неотъемлемой частью системы создания качественного и конкурентоспособного национального и регионального туристского продукта, перед органами государственной власти, учебными заведениями, предприятиями туристического бизнеса также встает ряд серьезных задач по подготовке кадров и проведению продуманной кадровой политики.

МАЛКИНА Л.В.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ

Эффективная экономика немыслима без создания эффективной системы налогообложения, которая является основным проводником государственных интересов, и представляет собой закономерный результат проводимой государством налоговой политики. Оказываемое на экономическую жизнь страны влияние свидетельствует о налоговой политике как «факторе мощнейшего воздействия на

субъекты хозяйствования, на характер отношений между ними, на взаимоотношения государства и налогоплательщика» [14, с. 268–269]. Претворяя в жизнь определённую налоговую политику, направленную на достижение той или иной цели, государство в зависимости от достигнутого результата определяет дальнейшие действия в заданном направлении, вносит соответствующие коррективы. В связи с этим особенно серьёзной, на наш взгляд, является проблема оценки эффективности налоговой политики.

Нередко оценку эффективности налоговой политики исследователи (Мещерякова Л.А. [12, с. 255–288], Горст М.Ю. [5, с. 377–386]) доверяют налогоплательщикам, поскольку государство должно учитывать реакцию экономических институтов на определенные налоговые воздействия. Так, по опросам Российского независимого института социальных и национальных проблем, недовольство системой налогообложения высказывается повсеместно и, несмотря на различия в выборках, именно проблемы налогообложения ставятся на первое место в числе наиболее острых проблем, негативно отражающихся, прежде всего, на активности предпринимательского сектора экономики.

Однако наиболее распространённым подходом к определению экономической эффективности налоговой политики является анализ налоговой нагрузки на макроэкономическом и (или) микроэкономическом уровнях. Оптимальным считается такое состояние налоговой системы, когда налоговая нагрузка не превышает предельно допустимого уровня, поскольку с одной стороны, не угнетается предпринимательская активность, а с другой стороны достигается максимально возможный уровень бюджетных доходов.

Отечественные экономисты неоднозначно оценивают результаты налоговой политики современной России в рамках обозначенного подхода. Так, например, Чирков М.О. [15, с. 21], считает, что налоговое бремя в России сейчас не настолько тяжело как принято считать, оно даже меньше, чем во многих европейских странах [20]. Утверждение о том, что налоговая нагрузка в России практически не отличается от средней нагрузки на экономику в западных странах, звучит и со стороны некоторых представителей государственных структур [2, с. 50].

Другие ученые придерживаются противоположенной точки зрения. Так, например, Аганбегян А.Г., характеризуя налоговую систему России, отмечает, что доля государства в ВВП составляет в настоящее время, при массовом уклонении от налогов, около 40%. Если платить все налоги и сборы по Налоговому кодексу Российской Федерации, то доля консолидированного бюджета и внебюджетных фондов в ВВП вырастет до 55%, что, по мнению ученого, будет означать «стагнацию и развал хозяйства применительно к современной России» [1, с. 182]. Высокая доля налогов с бизнеса, по мнению Аганбегяна, «закрывает ему путь вперед». Закономерный итог — снижение предпринимательской активности, рост «теневой» экономики.

На наш взгляд, величина налогового бремени наряду с особенностями правового механизма реализации налоговой политики являются скорее общими ограничениями. Выполнение налоговой системой стимулирующей функции в принципе возможно только, пока изменения налоговой нагрузки происходят в определенных объективных пределах, характеризующих допустимый уровень налогообложения. Разделяя точку зрения о высоком налоговом бремени в России¹ хотим отметить, что показатель налоговой нагрузки не является однородным ни в целом по стране, ни по регионам и зависит от вида деятельности, осуществляемого налогоплательщиками. Так, например, общепризнанным фактом является высокая налоговая нагрузка на наукоемкие производства, в то время как налоговая нагрузка у коммерческих банков значительно ниже — всего 15–20% [11, с. 27–36]. Этот факт может свидетельствовать о неэффективности налоговой политики в рамках определённой государственной экономической политики, например, политики стимулирования научно-технической деятельности предпринимательского сектора экономики.

Другим распространенным подходом к оценке эффективности налоговой политики является анализ структуры налоговой системы (в поисках «пустых величин» или «избыточного бремени» [13, с. 33]). Так, например, Босчаева З.Н. считает, что невидимым на первый взгляд показателем прямых упущений или потерь в приращении национального дохода в российском производстве до необхо-

¹ Наша точка зрения основывается также на результатах исследования, проведенное Институтом народнохозяйственного прогнозирования РАН, в феврале–марте 2004 г., которое показало, что проблемой макроэкономического значения, создающей трудности для развития народного хозяйства, является высокий уровень налогообложения — см.: [17, с. 2].

димого сегодня уровня удовлетворения общественных потребностей, является сумма «пустых величин» — ежегодных косвенных налоговых и неналоговых сборов в бюджете. По мнению автора, сдерживая процесс продвижения товаров к потребителям, косвенные налоги замедляют оборачиваемость затрат на производство, что, в конечном счете, сдерживает рост выручки хозяйствующих субъектов и, следовательно, снижает объемы их доходов и прямых налоговых поступлений в бюджет [3].

На наш взгляд такая постановка вопроса сужает рамки поиска оптимального налогового механизма и сводит его к поиску методов, обеспечивающих максимальные налоговые поступления в бюджет государства. Как и при анализе уровня налогового бремени, исследователи, рассматривающие эффективность применения отдельных налоговых форм безотносительно к стимулирующей политике государства, придерживаются точки зрения, что основная цель налоговой политики: «сформировать достаточный бюджет, не ущемляя экономические интересы налогоплательщиков» [4, с. 27].

В последнее время в экономической литературе можно встретить анализ эффективности налоговой политики в рамках конкретной политики стимулирования: инвестиционной, социальной и др. Так, например, Кудрин А.Л., обозначил необходимость исследования эффективности налоговой политики с позиций стимулирования инвестиционной деятельности [9, с. 101]. В рамках исследования зависимостей между социально-экономическим расслоением общества, продуктивностью экономики и экономическим ростом Кирута А.Я., используя имитационный анализ, сделал вывод о том, что налоговое стимулирование позволяет повысить темпы экономического роста и понизить социальное неравенство, в то время как без налогового стимулирования темпы роста в долгосрочной перспективе падают, причем тем сильнее, чем выше относительная бедность [8, с. 186–198].

Именно такой подход к оценке эффективности налоговой политики, как неотъемлемого звена конкретной экономической политики, является, на наш взгляд, наиболее состоятельным. Он опровергает распространённое убеждение о том, что цель любой налоговой политики «состоит в ее воплощении в «налогово-нейтральном» наборе правил, которые и не поощряют, и не делают наименее привлекательным определенный вид деятельности», когда свой экономический выбор хозяйствующие субъекты осуществляют по независимым от налогообложения причинам [6, с. 5], и, следовательно, эффективность налоговой политики определяется «минимизацией эффектов, искажающих экономическое поведение экономических субъектов» [10, с. 21].

На наш взгляд, при «налогово-нейтральном» подходе игнорируется выполнение налогами экономической функции, направленной на развитие определенных отраслей экономики или видов деятельности в зависимости от приоритетов экономической политики страны. Так, на современном этапе развития экономики в качестве критерия оптимальности должно приниматься, с нашей точки зрения, требование быть стимулом научно-технической деятельности, в то время как другие требования, в том числе связанные с выполнением фискальной функции, должны учитываться лишь в форме ограничений.

Определение эффективности налоговой политики в рамках конкретной стимулирующей политики — достаточно трудная и многоаспектная задача. Эффективность стимулирования посредством налогообложения представляет собой отношение эффекта налогового стимулирования к затратам на реализацию налоговых программ.

Проблема, на наш взгляд, заключается в том, что до настоящего времени у экономистов не сложилось единого мнения по поводу того, какой показатель считать «эффектом стимулирования» налоговой политики. Так, например, Шувалов А.Е. считает, что эффективное налоговое стимулирование должно стать рычагом формирования в России рыночной экономики. Критерием эффективности налогового стимулирования, как и всего государственного регулирования развития национального хозяйства, по мнению ученого, должно стать удвоение внутреннего валового продукта к 2010 году, как это определено в Послании Президента РФ Федеральному Собранию [16, с. 24–38]. Многие отечественные экономисты предполагают использование нескольких показателей «эффекта стимулирования». Однако большинство таких показателей тяжело привести к общему знаменателю, довольно проблематично представить их в стоимостном выражении. Например, Ялуткиным В.И. предложен следующий перечень индикаторов, изменение которых должно определять эффективность налоговой политики на уровне региона в рамках анализа политики стимулирования развития экономики региона: сбалансированность доходов и расходов региона, достижение высокого уровня социальной инфраструктуры, сдерживание инфляции в профильных отраслях экономики, выравнивание регионального уровня социального обеспечения граждан, рост инвестиций и инноваций, регулирование

спроса и предложения, стимулирование сбережений, снижение уровня безработицы, стимулирование предпринимательской активности, снижение доли убыточных предприятий, развитие роли кредита и лизинга и другие показатели [18, с. 19].

Ещё одна сложность заключается в том, чтобы определить насколько сильно повлияла налоговая политика на изменение того или иного показателя в настоящем, и какой окажется потенциальная результативность «эффекта стимулирования» в будущем. Так, например, Холл П. считает, что проще всего оценить результативность «эффекта стимулирования» научно-технической деятельности можно было бы проанализировав динамику последующих собственных затрат компаний на осуществление научно-технической деятельности, получивших соответствующую налоговую льготу. Однако, подчеркивает ученый, возникает закономерный вопрос — в какой мере рост затрат на НИ-ОКР обусловлен исключительно таким фактом, как благоприятное налоговое обложение, а в какой мере — другими причинами, побуждающими компании наращивать исследовательскую активность. По мнению автора, однозначного ответа на поставленный вопрос не существует [19, р. 219]. Еще сложнее прогнозировать потенциальный эффект. Напомним, что преследуя цель повышения эффективности воздействия налоговой политики на социальную сторону жизни общества, в 70-е гг. XX столетия нобелевские лауреаты М. Фридмен, Дж. Стиглер, П. Самуэльсон и Дж. Тобин поддержали идею негативного подоходного налога (НПН). НПН явился источником единого пособия всем американцам, живущим в бедности, независимо от их семейного положения. Результатом введения НПН явилось снижение стремления к участию в трудовой деятельности, усиление нестабильности бедных семей, рост недовольства средних слоев налоговой политикой государства. По этому поводу Володина Т.В. замечает: «Исторический опыт налогообложения позволяет прийти к выводу, что главным объектом воздействия налоговой политики является экономика, которой, как иногда может показаться, легко манипулировать с помощью налоговых барьеров и льгот (политика «кнута и пряника»). Но это кажущаяся легкость, и впоследствии она может привести к результату, противоположному задуманному» [4, с. 50].

Отметим, что роль, которую в данной системе общества играют налоги, иногда очень сложно подтвердить статистическими данными, как по вине плохого качества анализа, так и из-за искаженной статистики¹ и большого количества факторов, кроме налоговых, в разных направлениях влияющих на экономическую систему общества.

На наш взгляд, определение «эффекта стимулирования» не должно сводиться к анализу одного показателя (роста ВВП), без учета влияния на его динамику других факторов. Также неверным было бы, без исследования причинно-следственных связей, продекларировать в качестве результата бессистемный набор показателей. Так, например, если политика стимулирования направлена на научно-техническую деятельность, то и показателем «эффекта стимулирования» является не любой экономический рост, а экономический рост, вызванный активизацией научно-технической деятельности предпринимательского сектора экономики. Следовательно, анализ «эффекта» налоговой политики в области стимулирования научно-технической деятельности необходимо начинать с исследования причинно-следственных связей в цепочке налоговая политика — научно-техническая деятельность — экономический рост.

К издержкам, которые несет государство на реализацию стимулирующих налоговых программ, относятся, прежде всего, упущенные поступления в бюджет в связи с предоставляемыми налогоплательщикам налоговыми льготами, выполняющими роль стимулов. Так, например, по данным ФНС РФ, налоговая льгота на капиталовложения, отмененная с введением в действие главы 25 НК РФ, ежегодно стоила российскому бюджету 100 млрд. руб. [7, с. 104]. Сравнительный анализ издержек на реализацию налоговых программ с издержками на реализацию других программ в рамках той же стимулирующей научно-технической экономической политики, проведенный австралийскими учеными, показал, что величина упущенных налоговых поступлений в бюджет иногда значительно превышает совокупные затраты на селективные программы конкурентных грантов на научно-технические исследования [19, р. 218]. Этот факт свидетельствует не в пользу налогового стимулирования. Однако, поскольку основная функция налогов в данном случае — стимулирующая — направлена на акти-

¹ В России в настоящее время вопрос о достоверности статистических данных, необходимых для оценки состояния экономики, стоит особенно остро, поскольку до сих пор не осуществлен переход на международные стандарты бухгалтерского учета и отчетности. — Прим. автора.

визацию предпринимательской деятельности, издержки, связанные с недополучением в казну государства налоговых доходов в динамике имеют тенденцию к снижению.

Кроме того, к издержкам на реализацию налоговых программ необходимо отнести затраты на налоговое администрирование. На наш взгляд неизбежные административные расходы при реализации аналогичных неналоговых программ также высоки, что легко объясняется необходимостью строгого контроля за использованием бюджетных средств (на сбор информации, её обработку и анализ и т.д.). Налоговое администрирование является столь важным фактором, что некоторые экономисты выделяют его в качестве самостоятельного показателя, описываемого как количественными, так и качественными характеристиками. Уменьшение расходов на администрирование может повлечь за собой снижение его качества, которое, как следствие, не может не повлечь за собой снижение эффективности налоговой политики.

В заключение хотим отметить, что анализ эффективности проводимой государством налоговой политики позволяет оценивать результативность стимулирующего воздействия, выявлять резервные стимулы и корректировать применяемые на практике налоговые механизмы. Кроме того, проведенный в рамках политики государственного стимулирования, на основе анализа и синтеза показателей, характеризующих «эффект стимулирования» и затрат на реализацию налоговой политики, исследования процессов и результатов каузальной атрибуции поведения субъектов стимулирования, он позволяет сопоставлять результаты налоговых программ с другими аналогичными программами. Так, например, Холл П., признает, что «стимулирующий эффект» селективных программ, применяемых в Австралии в стимулировании научно-технической деятельности отдельных экономических субъектов выше, чем при использовании мер налогового поощрения. Однако он отмечает, что необходимо иметь в виду тот факт, что налоговые стимулы распространяются на значительно большее число экономических субъектов, и, следовательно, довольно скромный «стимулирующий эффект» может оказать заметное влияние на рост коммерческих научно-исследовательских разработок [19, р. 218].

ЛИТЕРАТУРА.

1. Аганбегян А.Г. Социально-экономическое развитие России. М.: Дело, 2004.
2. Бобкова И.Н. Развитие налогообложения российских коммерческих банков / Диссертация на соискание учёной степени канд.экон.наук. Иркутск: БГУЭИП, 2005.
3. Босчаева З.Н. Управление экономическим ростом. М.: Экономика, 2004.
4. Володина Т.В. Косвенное налогообложение: региональная политика и механизм действия / Диссертация на соискание учёной степени канд.экон.наук. Новочеркасск: НГМА, 2002.
5. Горст М.Ю. Налоговая реформа: реакция промышленных предприятий и роль корпоративного управления // Конкурентоспособность и модернизация экономики: В 2-х кн. / Отв.ред. Е.Г. Ясин. Кн.1. М.: Издательский дом ГУ ВШЭ, 2004.
6. Камышников Г.А. Налогообложение доходов и капиталов в международной практике / Диссертация на соискание учёной степени канд.экон.наук. Москва: ФА ПРФ, 1998.
7. Катаев А.С. Налогообложение в экономической системе общества / Диссертация на соискание учёной степени канд.экон.наук. Санкт-Петербург: СПбГУЭиФ, 2002.
8. Кирута А.Я. Концентрация доходов, социально-экономическая поляризация общества и конкурентоспособность экономики // Конкурентоспособность и модернизация экономики: В 2-х кн. / Отв.ред. Е.Г. Ясин. Кн.1. М.: Издательский дом ГУ ВШЭ, 2004.
9. Кудрин А.Л. Пути становления финансовой системы страны в новом качестве // Конкурентоспособность и модернизация экономики: В 2-х кн. / Отв.ред. Е.Г. Ясин. Кн.1. М.: Издательский дом ГУ ВШЭ, 2004.
10. Мартынов А.В. Совершенствование налогообложения прибыли промышленных предприятий в период рыночной трансформации Российской экономики / Диссертация на соискание учёной степени канд.экон.наук. Волгоград: ВГУ, 1998.
11. Медведев А.Н. Налоговая нагрузка в современной России: факты и вымысел // Бухгалтерский вестник. 2001. № 3.
12. Мещерякова Л.А., Питерская Л.Ю. Управление финансами предприятия: Учебное пособие / Под ред. Е.Н.Шиянова. Ставрополь: Издательство СКСи, 2004.
13. Харрисон Ф. Демократия и патология налогообложения / Налоги в гражданском обществе. Кому принадлежит власть в России. СПб: Фонд «Земля и благосостояние общества», 2003.

14. Чирков М. Региональная налоговая политика как составляющая механизма стимулирования развития экономики региона // Экономика и бизнес: позиция молодых ученых: материалы III научно-практической международной конференции студентов и аспирантов. 28–29 апреля 2004 г. Барнаул: Аз Бука, 2004.
15. Чирков М.О. Формирование налоговой политики региона в условиях реформирования местного самоуправления. (на примере Алтайского края) / Диссертация на соискание учёной степени канд.экон.наук. Барнаул: АГУ, 2005.
16. Шувалов А.Е. Налогообложение инвестиционной деятельности на современном этапе российской экономики // Диссертация на соискание учёной степени канд.экон.наук. Москва: МГУЭСиИ, 2005.
17. Экономика и жизнь. 2004. № 41.
18. Ялуткин В.И. Концептуальные основы реформирования налоговой системы России: Монография. Чебоксары: РГУН «ННК Чувашия», 2002.
19. Hall P. Incentives for industrial R & D: the Australian experience // Science a publ. policy. Guildford, 1996. Vol. 23. № 4.
20. Tax Misery & Reform Index 24.05.2004. Forbes Global // <http://www.forbes.com/global/2004/0524/074chartl.html>.

МИДЛЕР Е.А.

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ ПРОДУКТ: СПЕЦИФИКА ТОВАРНОЙ ФОРМЫ И ОСОБЕННОСТИ ПРИСВОЕНИЯ

Переоценка роли знаний в условиях новой экономики означает широкое рыночное признание интеллектуальных активов как на ранних стадиях инновационного цикла, так и на стадии реализации инновационной концепции. Таким образом, еще до выхода нововведения в форме новой продукции или услуги в окончательно сформировавшемся виде на рынок, возникают отношения присвоения-отчуждения данного продукта.

Следовательно, одной из важных предпосылок становления и развития новой экономики является зрелость и устойчивость институциональной среды. Особенно необходимы адекватные механизмы, позволяющие постоянно развивать институты, стабилизирующие и регламентирующие хозяйственную среду новой экономики. И в первую к ним относятся права интеллектуальной собственности в сфере нематериальных активов, существующих зачастую только в информационной, цифровой реальности, а иногда и в виртуальном сознании.

Возможность капитализации знаний и идей до их товарного воплощения инициировала ряд проблем, связанных со спецификацией прав собственности. Лавинообразный рост современных исследований по данной проблематике относится в большей степени к анализу интеллектуальной собственности как юридической категории и связан прежде всего с правовыми аспектами реализации интеллектуальной собственности.

На наш взгляд, трактовка интеллектуальной собственности в системе категорий юриспруденции низводит отношения обмена в интеллектуальной сфере к тупику правовых коллизий — «квази-собственность» — «квазирынок».

В хозяйственной практике это приводит к неэкономическому принуждению соблюдения прав собственности в условиях силового и административного контроля. В результате хозяйственная практика отторгает легитимные формы использования интеллектуальных продуктов в легальном секторе экономики.

На наш взгляд, реализация прав интеллектуальной собственности требует не только количественно-эмпирического анализа действительности, но и концептуально-сущностного осмысления такого сложного явления новой экономики как интеллектуальная собственность.

Интеллектуальная собственность дуалистична. Дуализм интеллектуальной собственности, на

наш взгляд, проявляется в том, что объекты присвоения, сохраняя родовые признаки экономического блага, трансформируются в некий пучок обособленных юридических норм, вторичных по своему содержанию, но выступающих самостоятельно в форме предмета присвоения и отчуждения. Происходит отделение «квазивещной» сущности интеллектуальной собственности от ее юридической оболочки, порождая тем самым, несвойственный другим благам и ресурсам феномен существования параллельных рынков, таких как рынок продукции, созданной на основе интеллектуальной собственности, рынок титулов собственности, рынок средств идентификации.

Таким объектом присвоения-отчуждения становится, к примеру, не только новая технология, но и титул собственности, закрепляющий право присвоения — патент. В дальнейшем патент как титул собственности живет самостоятельной жизнью, встраиваясь в систему производственных отношений через всевозможные формы обмена (как производственный актив, опционная сделка и т.д.).

Титул собственности, таким образом, приобретает меновую стоимость. При этом следует учитывать то немаловажное обстоятельство, что меновая стоимость интеллектуальных продуктов и титулов собственности реализуется в условиях принудительного закрепления со стороны государства за титулами интеллектуальной собственности соответствующих классификационных признаков. Такое санкционное принуждение к обмену закрепляет за тем или иным носителем титула собственности своеобразные «потребительские качества». Соответственно такие формы закрепления как патенты, лицензии, авторские права, торговые марки, знаки отличия и др. приобретают товарные свойства.

Присутствие монополии, таким образом, порождает весь спектр отношений присвоения интеллектуальных продуктов, формирует систему исключений из доступа к нематериальным благам, являющимися продуктом интеллектуальной деятельности как общества, так и отдельного индивида.

Адекватный механизм присвоения результатов интеллектуальной деятельности требует рассмотрения прежде всего специфики интеллектуального продукта как объекта (предмета) собственности.

В основе понимания предмета интеллектуальной собственности нет дефиниционной ясности. Так, интеллектуальная собственность, согласно определению, данному в 1998 году Всемирной организацией интеллектуальной собственности (ВОИС), представляет собой закрепленные законодательно права на результаты интеллектуальной деятельности в промышленной, научной, литературной и художественной отраслях [2, с. 52].

Известный исследователь в области интеллектуальной собственности В. Зинов определяет интеллектуальную собственность «как права на конкретные результаты интеллектуальной творческой деятельности человека в любой области ..., а также права на средства индивидуализации юридического лица, продукции, выполненные работы или услуги» [3, с. 12].

Как следует из приведенных выше определений интеллектуальной собственности речь идет прежде всего о результатах интеллектуальной деятельности. Но результаты этой деятельности с учетом ее специфического характера весьма многообразны. Результатами интеллектуальной деятельности являются и язык, и идеи, и цивилизация в целом, и многое другое (см.: [8; 10]). Однако как в экономическом, так и в юридическом плане вряд ли можно вести серьезный разговор по поводу присвоения применительно к языку, цивилизации, общекультурным ценностям.

Значение термина «интеллектуальная собственность» в обыденной практике употребляется как аналог предмета собственности. Термином «собственность» зачастую обозначаются самые разнообразные объекты — станки, земельные участки, литературные произведения, научные открытия. Но «не ресурс сам по себе является собственностью; пучок или доля прав по использованию ресурса вот что составляет собственность» — отмечает известный исследователь в области отношений собственности Р. Капелюшников [5].

На наш взгляд, не всякий предмет может стать объектом интеллектуальной собственности. Отношения собственности в интеллектуальной сфере возникают по поводу присвоения особого продукта — интеллектуального.

Специфику интеллектуального продукта как предмета отношений собственности, по нашему мнению, определяют три составляющие: знания, информация, опыт. В работах отечественных исследователей зачастую прослеживается отождествление знаний и информации. Данную позицию можно классифицировать как расширительную трактовку понятия «интеллектуальный продукт». Так, Д. Кокурин, рассматривая природу информационного продукта как объекта присвоения, пишет: «Информационный продукт (информация, знания...) может одновременно использоваться в нескольких

процессах производства и потребления ...» [6, с. 159].

В контексте отношения присвоения — отчуждения не всякая информация является знанием, интеллектуальным продуктом, как не всякое знание трансформируется в объект собственности.

Границы вовлечения таких интеллектуальных ресурсов как информация, знания, опыт в сферу отношений собственности определяются в первую очередь степенью их творческой переработки. Чем выше степень переработки, чем масштабнее объем приращения новой информации, знаний, опыта, тем шире пространство потенциальных прав на присвоения данного продукта. Только творчески переработанное знание, информация, опыт приобретают товарные свойства в результате рыночного обмена, следовательно, становятся потенциально отчуждаемыми.

Вторым отличительным признаком интеллектуального продукта является мера индивидуализированности творческой переработки знания, информации, опыта. Интеллектуальный продукт превращается в объект отношений собственности в условиях обособленной переработки опыта, интеллектуальных, информационных ресурсов. Следуя данной логике продукты социальной трансформации, общественного осмысления опыта и накопленных знаний (например, цивилизация, язык, культура) объектом отношений собственности не являются.

Следовательно, механическое отождествление интеллектуального продукта только лишь с информацией, вряд ли приемлемо. Интеллектуальный продукт — это синергетический результат взаимодействия знаний, информации, опыта под воздействием творческой переработки экономически обособленной единицы. Таковой может выступать отдельный человек как носитель интеллектуального ресурса, творческий, научный или производственный коллектив.

Интеллектуальный продукт может иметь различные формы: научные открытия и изобретения, результаты технологических и проектных работ, образцы новой продукции, новой техники и материалов, новые технологии, научно-производственные, консалтинговые, экономико-финансовые, управленческие, маркетинговые услуги, а также различные виды литературно-художественного творчества и т. д.

Интеллектуальный продукт, выступая в различных формах, в отличие от вещественного продукта стимулирует не только экономическое, но и духовное развитие всей системы социально-экономических отношений. Сравнительная характеристика интеллектуального и материального продуктов представлена в таблице 1.

Таблица 1. Сравнительная характеристика интеллектуального и материального продуктов

Интеллектуальный продукт	Материальный продукт
Основной ресурс – творчество, неосязаемая форма	Творческий компонент отсутствует, осязаем
Обладает свойством отложенной ценности	Не обладает свойством отложенной ценности, результаты получения определены
Удовлетворяет перспективные потребности	Удовлетворяет текущие потребности
Участвует во многих производственных циклах, не изнашиваясь физически	Участвует как в одном, так и во многих производственных циклах, подвержен физическому износу
Полифуркационные свойства	Не обладает полифуркационными свойствами
Подвержен моральному износу	Подвержен моральному износу
Не обладает аддитивностью	Обладает аддитивностью
Не исключаем из потребления	Исключаем из потребления
Неделимость	Делимость
Реализует товарные свойства принудительно	Реализует товарные свойства в условиях рыночного обмена
Доходы от реализации представляют интеллектуальную ренту	Доходы от реализации отражают эквивалентный обмен

Сущность рассматриваемого продукта в том, что по содержанию он является квинтэссенцией интеллектуальных ресурсов, хотя по форме может быть представлен в виде опытного образца, нового устройства, новой техники или информации, то есть в форме материального носителя.

Главная особенность интеллектуального продукта заключается в том, что соответствие неосознаваемого содержания данного продукта его форме (как вещественной, так и нематериальной) адекватно может быть определена в отдаленной перспективе. В отличие от материальных продуктов, интеллектуальные — имеют так называемую отложенную экономическую ценность, зависящую от их содержания.

Ценность данного продукта складывается не в условиях рыночной конъюнктуры и не под влиянием текущих потребностей, а формируется потребностями более высокого порядка — перспективными.

Проблема количественного выражения потребительной стоимости интеллектуального продукта не может быть решена ни в рамках трудовой теории стоимости, ни в методологическом пространстве теории предельной полезности. Потребительная стоимость и цена интеллектуального продукта связываются с общественно необходимыми затратами на его производство.

Общественно необходимые затраты на производство данного продукта не могут быть установлены даже с наименьшей степенью вероятности в силу уникальности, неповторимости, отсутствия массового производства и четко обозначенной отраслевой принадлежности.

Спрос на интеллектуальную продукцию не складывается стихийно, а целенаправленно формируется как производителем, так и нередко потребителем, что является важнейшей характеристикой инновационного спроса. Таким образом, уровень потребительной стоимости и цены оказывается ситуативным, отражающим конкретные взаимоотношения между различными потребителями данного продукта. При формировании цены на интеллектуальный продукт решающее влияние оказывает потребительная стоимость данного продукта, зачастую сформированная в сознании под влиянием создателя все той же интеллектуальной продукции.

Интеллектуальный продукт обладает полифуркационными свойствами. Он может выступать как ресурс, фактор производства и объект потребления одновременно. В отличие от материальных ресурсов, таких, как земля, полезные ископаемые и т.п., интеллектуальные продукты в процессе их использования не расходуются, количество их не уменьшается при использовании. Доступ к интеллектуальным ресурсам не санкционирован объективными факторами, такими как, климат, местоположение, применение специальных методов обработки и пр.

На начальной стадии своего создания интеллектуальный продукт «впитывает» в себя чужие идеи, знания, открытия, полученные в разных областях науки. Трансформация накопленного знания, его переработка формируется человеком, а не диктуется логикой машинного производства. В процессе создания и распространения интеллектуального продукта изменяется не только характер труда, но и его структура, а соответственно, меняется институциональная среда, закрепляющая новый тип производственных отношений.

Уникальная экономическая значимость интеллектуальной продукции и интеллектуальных ресурсов проявляется в том, что интеллектуальный ресурс из общего условия производства сам становится предметом труда и одновременно конечным продуктом потребления. Процесс потребления не означает завершения производственного цикла, а является началом какого-либо нового процесса. Потребление интеллектуального продукта объединяет в себе акт производства и процесс инвестирования. Проявляется данное взаимодействие не в локализованной форме, а обладает способностью к многократной мультипликации.

Окончание производственной стадии в материальном производстве приводит к созданию интеллектуального продукта (в форме накопленного опыта, новой техники, усовершенствованной информации). Однако формирование не всякого интеллектуального продукта инициирует появление продукта материального.

Интеллектуальный продукт, в отличие от материального, не подвержен физическому износу, уничтожению. В то же время интеллектуальная продукция, воплощенная как в материальных носителях, в проектной документации, в любых информационных формах подвержена моральному износу так же, как и продукты вещного производства, но в гораздо большей степени. «Если опытные образцы не внедряются в производство, то их материальная жизнь в скором времени заканчивается, а содержащаяся в них информация повторяет жизненный цикл научных результатов, воплощенных

в различной нереализованной документации — своего рода «технологических отходах» духовного производства» [9, с. 172].

Старение интеллектуального продукта часто становится причиной вытеснения с рынка материального продукта и причиной его физического уничтожения, в то время как интеллектуальная продукция может храниться и перерабатываться в течение многих производственных циклов. Вместе с тем фактор времени является доминирующим при реализации интеллектуального продукта в форме инновационного.

Интеллектуальный продукт может одновременно использоваться в нескольких производственных циклах одновременно, протекающих в разных местах, тогда как конкретный материальный продукт может использоваться единовременно (как предмет труда) лишь один раз. Пространственные и временные рамки использования интеллектуальной продукции не ограничены. Благодаря этому уникальному свойству интеллектуального продукта стало возможным развитие сектора информационно-коммуникационных технологий, сломавших воспроизводственные пропорции «старой» индустриальной экономики.

Таким образом, специфические особенности интеллектуального продукта объясняют иные, отличные от сферы вещного производства возможности присвоения интеллектуальной продукции.

Анализ специфики интеллектуального продукта был бы неполным без рассмотрения данного продукта с точки зрения количественно-функционального подхода, с точки зрения присвоения интеллектуального продукта в условиях рыночного обмена.

По своей экономической природе интеллектуальный продукт обладает всеми характеристиками общественных благ. Его характеристиками являются неисключаемость из потребления и неконкурентоспособность в потреблении.

Интеллектуальные продукты неделимы, поскольку информация, знания и опыт, воплощенные в данной субстанции не обладают аддитивностью. Вычленив, разложить на составляющие интеллектуальный продукт практически невозможно.

В рыночной практике интеллектуальный продукт оформляется в виде информационного ресурса, технологии или опыта (в случае платного обучения). Отметим, что это весьма условное деление в сущностном плане значения не имеет, поскольку и информации, и опыт, и технология в конечном итоге базируются на знании, количественное выделение которого недостижимо.

Неисключаемость из потребления интеллектуальной продукции означает, что сам характер научного знания или информации не позволяет отделить «плательщиков» и «неплательщиков».

Безусловно, в полной мере интеллектуальные продукты не могут быть отнесены к чистым общественным благам потому, что ряд таких продуктов может быть исключен из сферы бесплатного потребления. Отмечая возможность некоторого исключения из сферы пользования данным продуктом, все же отметим, что данное исключение не приводит к редкости данного блага.

В плане неконкурентоспособности интеллектуальные продукты могут быть отнесены к чистым общественным благам, поскольку увеличение количества потребителей не уменьшает полезности этого блага для остальных. По сравнению с иными общественными благами (классическими — оборона, уличное освещение и т.д.) предельные издержки не равны нулю, они уменьшаются. Эта специфическая особенность интеллектуального продукта выделяет его из стандартного набора унифицированных общественных благ и определяет особенности формирования рыночного обмена интеллектуальными продуктами.

Рыночный механизм распределения беспристрастен, в основе его лежит всем известный принцип равенства предельной производительности ресурса предельному доходу от его использования. Это механизм равноправного распределения, так как классический рынок предполагает, что равное право получить доход в соответствии с производительностью ресурса имеет каждый его владелец.

Природа интеллектуального продукта взрывает весь спектр отношения присвоения и обмена в традиционной рыночной трактовке. Во-первых, это специфическая форма получения дохода от деятельности по обмену интеллектуальными продуктами. Доход в данном случае представляется как некая рента, но возникающая не столько вследствие использования редкого ресурса, сколько по причине индивидуализированного, творческого подхода к данному ресурсу, интеллектуальному продукту. Это не только технологическая рента, это рента интеллектуальная.

Схожесть интеллектуальной ренты с земельной отмечает Артемьев И.Е. [1]. На эту же особенность обращает внимание и в исследовании под редакцией В.М. Анышина, А.А. Дагаева [4]. В ука-

занных работах прослеживается отождествление технологической и интеллектуальной ренты.

На наш взгляд интеллектуальная рента не может сводиться лишь к технологической. Это рента и информационная, и статусная, и управленческая, и даже административная.

Экономическим содержанием интеллектуальной ренты является избыточная прибыль. Но эта прибыль возникает только при определенных условиях, противоречащих природе рыночного обмена, в условиях монополии.

Явление монополии — это не только достаточное, но и необходимое условие рыночного обмена и присвоения в сфере интеллектуальных продуктов. Это и монополия на знания, и монополия на определенную информацию, монополия на принятие решений в области управления, и даже монополия на определенную идеологию. В этом заключается своеобразный «парадокс» рыночного обмена результатами интеллектуальной деятельности — рынок интеллектуальной продукции генерирует монополию.

Во-вторых, это появление экстерналий. Потребление и присвоение любого интеллектуального продукта сопровождается внешними эффектами. Однозначно оценить влияние экстерналий на третьи лица, на наш взгляд, нельзя. В большинстве экономических учебников отмечается положительный внешний эффект при потреблении ряда интеллектуальных продуктов (образовательных, информационных).

Известный американский исследователь в области нематериальных активов Барух Лев показывает, что потребление интеллектуального, неосязаемого продукта не влияет на результаты деятельности, экстернальный эффект в рассматриваемом случае равен нулю [7].

Для интеллектуальных продуктов, по нашему мнению, характерны не только интрамаржинальные, но и предельные внешние эффекты. Безусловно, потребление большей части интеллектуальных продуктов, в основе которых находится знание, не влияет на стоимостные результаты деятельности отдельных единиц в рамках сетевого эффекта.

Однако, остается значительная часть интеллектуальных продуктов, воплощающая творческое использование опыта и различных деловых навыков, потребление которых сопровождается предельными внешними эффектами. В большей степени, по нашему мнению, это относится к различного рода социальным и управленческим новациям, способным оказывать влияние на производительность и полезность воспринимающих субъектов.

Экстернальные эффекты создают ситуацию, в которой экономические субъекты, генерирующие создание интеллектуальных продуктов, оказываются исключенными из круга получателей выгод. В случае же отрицательных предельных экстерналий оказывается затруднительным поиск субъекта, их вызвавших.

Таким образом, несостоятельность конкурентных отношений в интеллектуальной сфере обусловлена трудностями прежде всего с идентификации сторон рыночных трансакций, а именно фиксации сторон: производящей и реализующей интеллектуальный продукт, и стороны, покупающей и потребляющей данный продукт.

В целом специфика интеллектуального продукта как товара порождает целый ряд противоречий.

Во-первых, противоречие между формой присвоения интеллектуального продукта (индивидуальный характер присвоения) и содержанием интеллектуальной деятельности, воплощенной в нем, (интеллектуальная деятельность основывается на переработке общественного знания и социальных результатов).

Во-вторых, противоречие между индивидуальным и социальным потреблением. Индивидуальное потребление не приносит экономического эффекта без общественного потребления и признания. Для достижения социального эффекта необходимы значительные затраты (инвестиции), превышающие возможности индивидуального производителя.

В-третьих, противоречие между интеллектуальным продуктом как благом общественным и способностью последнего воспроизводить мультипликационный коммерческий эффект (в форме блага рыночного).

Снятие указанных противоречий предполагает выполнение следующих условий: санкционированную и охраняемую государством монополию на установление правил обмена интеллектуальными продуктами и принудительное закрепление государством товарных свойств интеллектуальных продуктов, а также спецификацию прав интеллектуальной собственности.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Артемьев И.Е. Рынки технологии в мировом хозяйстве. М.: Наука, 1992.
2. Громов Ю.А. Защита и коммерциализация интеллектуальной собственности: Энциклопедический справочник. М., 2003.
3. Зинов В.Г. Управление интеллектуальной собственностью. М.: Дело, 2003.
4. Инновационный менеджмент: Концепции, многоуровневые стратегии и механизмы инновационного развития / Под ред. В.М. Аньшина, А.А. Дагаева. М.: Дело, 2006.
5. Капелюшников Р/ <http://www.portalus.ru/modules/...>
6. Кокурин Д.И. Инновационная деятельность. М.: Экзамен, 2001.
7. Лев Б.: Нематериальные активы: Управление, Измерение, Отчетность. М.: Квинта-Консалтинг, 2003.
8. Леонтьев Б.Б., Мамаджанов Х.А. Принципы и подходы к оценке интеллектуальной собственности и нематериальных активов. М., 2003.
9. Марцинкевич В.И., Соболева И.В. Экономика человека. М.: Аспект Пресс, 1995.
10. Плетнев К.И. Экономические аспекты интеллектуальной собственности. М.: Сзд-во РАГС, 2005.

МУРАВЬЕВА Н.Н.**РОЛЬ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ В ФОРМИРОВАНИИ
ДОСТОВЕРНОЙ ИНФОРМАЦИИ О РЫНКЕ**

Роль маркетинговых исследований в реализации маркетинговых подходов к изучению рынка, основанных на достоверной информации, определяется тем, что они дают возможность получать реальные представления о рынках сбыта товаров и услуг, выявлять конкурентные преимущества предприятий, снижать их финансовые и коммерческие риски при организации предпринимательской деятельности посредством принятия эффективных управленческих решений. Именно изучение рынка позволяет определять отношение покупателей к товару или оказываемой услуге, давать оценку стратегической и тактической деятельности фирмы, повышать эффективность коммуникационных рыночных мероприятий, определять сегменты рынка, на которых ей целесообразно действовать.

В современных рыночных условиях, а именно при переходе на «сервизацию» [9, с. 79; 14, с. 84–85] экономики необходимость маркетинговых исследований усиливается в связи с появлением новых технологий во всех сферах производства и обращения товаров и услуг, информатизацией и расширением производства, ростом социальных и культурных потребностей современных покупателей и социализацией маркетинга как философии предпринимательства.

Маркетинговые исследования способствуют эффективной адаптации производства или посреднической деятельности и их потенциала к состоянию рынка и требованиям конечного потребителя.

Начало проведения первых маркетинговых исследований в международной практике относят к 20-м годам XX века. «В 1921 году вышла первая книга П. Байта, посвященная маркетинговым исследованиям» [4, с. 228].

В СССР в начале 70-х годов как структурное подразделение Торгово-промышленной палаты СССР организована секция маркетинга, которая не могла оказывать существенного влияния на производство, не располагала отлаженной системой сбора маркетинговой информации как внутри страны, так и за рубежом и соответственно не организовывала и не проводила реальные маркетинговые исследования.

В 1980-1990 году Ясин Е.Г. проводил исследования по анализу итогов экономического эксперимента на предприятиях ряда отраслей промышленности. Эти исследования создавали информационную основу для построения теорий перехода к рыночным отношениям.

Прикладные исследования российских (советских) предприятий реально начинаются перед началом экономических реформ с 1990-х годов. Созданная в 1990 году Российская ассоциация маркетинга в СССР (1990–1995 гг. — президент — д.э. н., проф. Абрамишвили Г.Г.) способствовала процессу внедрения маркетинга в предпринимательскую деятельность и формированию рыночного менталитета россиян.

Активное развитие маркетинговых исследований в России началось с середины 1990-х годов. В 1995 г. организована Российская ассоциация маркетинга, президентом которой является д.э. н., профессор Браверман А.А., разработавший общую концепцию развития и функционирования информационной базы — Общероссийской маркетинговой системы (ОМС) [5, с. 572–630]. С развитием рынка в России, ростом конкурентного предложения товаров и услуг исследователи в сфере маркетинга акцентируют внимание на том, какой именно товар или услугу покупатель предпочтут. Необходимо заведомо знать ориентацию покупателя на покупку, его мотивы, нужды, потребности.

Большинство современных российских специалистов маркетинговых исследований почерпнули опыт из исследований зарубежных ученых и специалистов по маркетингу, а так же политехнологов (например, организация и проведение избирательных кампаний).

Под маркетинговым исследованием следует понимать целенаправленный на решение стоящей перед фирмой маркетинговой проблемы (комплекса проблем) процесс постановки задач, получения маркетинговой информации, планирования и организации ее сбора, анализа и представления отчета о результатах, позволяющего формировать достоверную информацию о рынке.

«Главное назначение (результат) маркетинговых исследований — считают Г.Л. Багиев и др. авторы — это генерирование маркетинговой информации для принятия решений в области взаимодействия (коммуникаций) субъектов маркетинговой системы, таких решений, которые обеспечивали бы требуемое рынком количество и качество товарных и сервисных сделок, соблюдая требования основных факторов внешней среды и потребителя» [1, с. 84].

Основную цель маркетинговых исследований авторы определяют как разработка «концепции общего представления о структуре и закономерностях динамики рынка и обосновании необходимости и возможностей конкретной фирмы для более эффективной адаптации ее производства, технологий и структуры, а также выводимой на рынок продукции или услуг к спросу и требованиям конечного потребителя» [1, с. 84].

По мнению Е.П. Глоубкова «цели маркетинговых исследований вытекают из выявленных проблем, достижение этих целей позволяет получить информацию, необходимую для решения этих проблем. Они характеризуют тот информационный вакуум, который должен быть ликвидирован для предоставления менеджерам возможности решить маркетинговые проблемы» [7, с. 125; 6].

Исходя из целей, маркетинговые исследования подразделяют на три типа (таблица 1).

Таблица 1. Классификация маркетинговых исследований

Типы маркетингового исследования	Характеристика
Разведочные исследования	Они помогают узнать немного больше о неизвестных или малоизвестных на данный момент предметах. Для исследований используются как количественные методы (изучение документации), так и методы свободного исследования (глубинные интервью, фокус-группы и т.д.).
Описательные исследования	Используются для изучения рынка, опираются, с одной стороны, на вторичные данные, получаемые путем анализа документации, а с другой — на первичные данные, как количественные, так и качественные.
Объяснительные (казуальные) исследования	Используются для ответа на вопрос «почему?» применительно к поведению или отношению потребителя. Ответ может быть дан благодаря применению методов интерпретации результатов индивидуальных и групповых опросов ассоциативных тестов, а также методов математического анализа данных.

Из таблицы следует то, что выбор конкретного типа исследования во многом определяется целями исследования и задачами, которые решаются на отдельных этапах его проведения.

Чтобы провести полноценное маркетинговое исследование, требуется понимание не только

¹ Составлена автором по материалам следующего источника: [8, с. 14–18].

особенности изучаемого объекта, но и специфику исследовательского процесса. Проведение маркетинговых исследований состоит из нескольких последовательных этапов.

Божук С.Г. [2, с. 53] считает, что несоблюдение порядка проведения маркетингового исследования может свести процесс к механическому сбору данных, который не устраняет разницу между желаемым и существующим состоянием вещей.

Детально описал в своей работе этапы маркетингового исследования Дейан А. (рисунок 1).

Анализ интерпретации этапов маркетингового исследования показал, что исследовательский процесс предполагает такую очередность: определение потребности в информации; разработка проекта маркетингового исследования; сбор данных; анализ маркетинговой информации; подготовка отчета и презентации результатов маркетингового исследования.

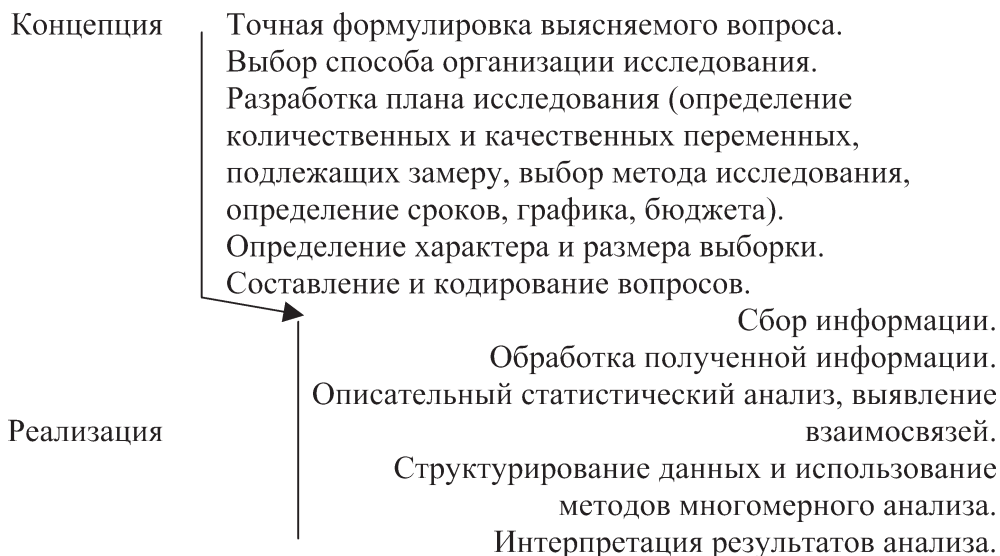


Рисунок 1. Этапы маркетингового исследования [8, с. 95].

Современной организации недостаточно иметь информацию только о внутренней среде. Требуется постоянное — как стратегическое, так и оперативное — планирование всей производственной, маркетинговой и коммерческой деятельности фирмы, основанное на достоверной репрезентативной маркетинговой информации.

Маркетинговые исследования и их надлежащая организация становятся инструментом, с помощью которого снижается риск предпринимательства и возрастает качество решения задач потребителя.

Одной из важнейших и трудоемких составляющих маркетинговой деятельности предприятия является формирование массива информации. Ее эффективность зависит от степени системности ее организации. Проведение комплексного маркетингового исследования рынка позволяет получить достоверную информацию о рынке и разработать тактические действия и оптимальную маркетинговую стратегию предприятия. В этом смысле маркетинговое исследование является информационной деятельностью.

Дж. О'Шонесси рассматривает информацию как решающий фактор в процессе принятия управленческого решения, его качество в значительной степени зависит от достоверности информации, на основе которой оно было принято и определяет информацию «как особый вид знаний, представляющих пользу для потребителя; как значимые данные» [11, с. 269].

По мнению С.Г. Божук, «чтобы добиться конкурентного преимущества, организации необходимо адаптировать все процессы сбора, обработки и передачи информации к определенным информационным потребностям конкретных пользователей» [2, с. 33]. Автор считает, что «информационная потребность может быть определена через описание информации, необходимой для достижения какой-либо цели» [2, с. 33].

Для повышения достоверности и системности информация, используемая при принятии управленческих решений, должна обладать основными свойствами: достоверностью, актуальностью, полнотой, релевантностью, сопоставимостью, доступностью для восприятия и экономичностью (таблица 2).

Οαάεεοά 2. Ιñííáíúă ñâéñòăă èíôí ðíàöèè,
èñííëüçóâíé â íàðëâðëíáíâüð èññëääíââíëüð¹

Свойства	Характеристика
Достоверность	Информация должна правдиво, без искажений отражать состояние объекта.
Актуальность	Данное свойство отражает определенную степень новизны информации, ее своевременность. Неактуальная, устаревшая информация бесполезна или обесценена в значительной степени, поэтому разрыв времени от момента получения информации до ее использования должен быть минимальным. Сроки получения информации определяются скоростью протекания экономических, хозяйственных и производственных процессов, важностью и срочностью решаемых задач.
Полнота	Содержание информации должно обеспечивать как необходимые, так и достаточные условия для принятия какого-либо решения. Отсутствие необходимого круга показателей приводит к затруднению и не возможности принять решение, в этом заключается необходимое условие полноты информации. В то же время наличие избыточной информации не должно затруднять принятие решения вследствие большого объема, в этом заключается достаточность условия полноты информации. Требование полноты информации определяется исходя из принципов системности и комплексности принятия требуемого решения.
Сопоставимость	Определяет возможность сравнения данных за счет единства предмета исследования, круга включенных показателей и объектов, методологии проведения исследования и методик измерения характеристик.
Релевантность	Означает, что предлагаемая информация соответствует решаемой проблеме
Доступность	Для восприятия информации пользователем означает, что информация должна быть понята, иметь вид, приемлемый для того субъекта, которому она предназначена, и представлена на удобном для него носителе.
Экономичность	Означает, что затраты на получение и переработку информации не должны превышать получаемый от ее использования результат.

Анализ перечисленных основных требований к свойствам маркетинговой информации показал, что они должны соблюдаться в общей системе и не могут быть ранжированы, отсутствие какого-то одного свойства равнозначно отсутствию информации как таковой.

Все критерии отбора, которым должно соответствовать качество поступающей информации, ориентируются на экономическую рациональность выбора источника — минимизацию времени извлечения информации из источника или сокращение времени предварительной обработки информации.

Информация является важнейшим основанием для любого маркетингового действия и тем более исследования. Как утверждают маркетологи, информационная работа составляет от трети до половины всего объема маркетинговой деятельности. По оценкам западных специалистов, отсутствие соответствующей системы информационных связей в нашей стране ежегодно обходится обществу в колоссальную сумму — 80–90 млрд. руб. потерь.

Высокую значимость роли маркетингового исследования в формировании достоверной информации о рынке в России показал на примере АО «Инвентпро» д.э. н., профессор Браверман А.А. — президент Российской ассоциации маркетинга. «Предприятие «Инвентпро» — пишет автор — является одним из крупнейших отечественных производителей, стабильно работающих на рынке косметических средств. Руководство предприятия поставило задачу резкого расширения своей доли на рынке шампуней, прежде всего за счет выпуска новых марок продукции. С целью решения этой задачи предприятие обратилось в РАМ. Работа над проектом была начата в условиях, когда предприятие фактически завершало разработку новой марки продукции, не имея при этом полных данных о ситуации на рынке шампуней, достоверных данных о реальном положении предприятия на рынке, маркетингового бюджета. Разработка качественных характеристик нового продукта, дизайна упаковки и планирование цены велись на основании опыта предыдущей работы и определенных данных по сбыту, получаемых от оптовиков и сбытового подразделения предприятия» [13, с. 402].

«Основными задачами исследования — пишет Браверман А.А. — были: оценка состояния, потенциала и тенденций на рынке шампуней, позиционирование предприятия на рынке шампуней, выявление наиболее привлекательных регионов для сбыта новых марок шампуней предприятия.

Оценка состояния рынка включала определение емкости рынка, социально-демографические характеристики, предложения (производители, импорт, экспорт), анализ спроса, конкурентной сре-

¹ Составлена автором по материалам следующих источников: [10, с. 63; 3; 2, с. 37].

ды в целом по России и по регионам.

В качестве источников вторичной информации были использованы сведения официальной статистики, публикации в СМИ и специализированных изданиях, аналитические обзоры. В качестве источника первичной информации были использованы результаты прямого опроса 58 крупнейших производителей на рынке шампуней» [13, с. 402]. По результатам обследования были получены данные, позволяющие оценить динамику предложения на рынке шампуней и его размеры, особенности формирования и позиции основных конкурентов.

Анализ формирования региональной структуры спроса на шампуни позволил провести группировку регионов по степени перспективности.

Исследование рынка косметических средств проводилось в несколько этапов, которые подробно описывает в своей работе Браверман А.А. Приведем основные характеристики этих этапов: 1) определение размеров рынка шампуней: производство по компаниям, по регионам; импорт по компаниям, по маркам; экспорт; расчетное потребление; потенциал продаж по регионам; выделение перспективных регионов и целевых регионов для обследования; 2) оценка состояния рынка конкурентной продукции (анализ конкурентной среды в целом по России и по целевым регионам); отношение к продукции со стороны оптовиков, розницы и потребителей по вопросам цены, качества, методов продаж; 3) мероприятия по подготовке и внедрению новой продукции; выявление свободных ниш на рынке шампуней.

«По результатам исследования, — пишет Браверман А.А. — АО «Инвентпро» определило свое положение на рынке шампуней среди компаний, сочетающих выпуск бытовой химии с производством шампуней и других гигиенических средств; внесло изменения в программу выхода на рынок с новой продукцией. На основании результатов исследования было принято решение о формировании маркетингового бюджета и реализация программы выхода на рынок с новой маркой шампуня» [13, с. 421].

Источники информации многообразны и это усложняет деятельность по ее сбору и отвлекает часть ресурсов на поиск. В результате обновления информационных массивов, необходимых для управленческого процесса, циклы получения и преобразования информации сокращаются, что ограничивает время на проведение маркетингового исследования. Следствием этого, является перерасход ресурсов из-за постоянного инициирования усилий по сбору и обработке сведений о состоянии рынка и обострение проблемы достоверности и надежности получаемых данных.

К проблемам маркетинговых исследований следует отнести неоднозначность систематизации информации. По утверждению А.П. Панкрухина, «в России мало профессиональных маркетинговых данных, а официальная, в том числе ведомственная и региональная статистика до сих пор не заслуживает доверия серьезных специалистов. К тому же вторичная информация разрознена, редко представлена системно, далеко не всегда отражает цели предстоящих маркетинговых действий, их конкретные объекты и условия их существования и развития» [12, с. 63].

«Сложность сбора и обработки данных, — по мнению Божук С.Г., — обуславливает важность использования технических средств, обучения персонала приемам работы с информацией. Проблемы, возникающие из-за сбоев в работе аппаратуры, ошибок персонала, нарушений процедуры сбора информации, относятся разряду технических» [2, с. 45].

В настоящее время информация признается важнейшей составляющей ресурсного потенциала фирмы, обеспечивающей ее успешное функционирование и развитие. Чтобы добиться конкурентного преимущества, предприятию необходимо адаптировать все процессы сбора, обработки хранения и передачи информации к определенным потребностям конкретной управленческой деятельности.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Багиев Г.Л. и др. Маркетинг. М.: Экономика, 2001.
2. Божук С.Г. Маркетинговые исследования. Основные концепции и методы. СПб.: Вектор, 2005.
3. Божук С.Г., Ковалик Л.Н. Маркетинговые исследования. СПб.: Питер, 2003.
4. Борисова В.В. Маркетинговые исследования рынков товаров и услуг / Менеджмент организации: современные технологии / Под ред. Кузнецова Н.Г., Солдатовой И.Ю. Ростов н/Д, 2002.
5. Браверман А.А. Маркетинг в российской экономике переходного периода: методология и практика. М.: Экономика, 1997.
6. Гоубков Е.П. Маркетинговые исследования // Маркетинг в России и за рубежом. 2000. № 5 // <http://www.Dis.ru>.

7. Гоубков Е.П. Маркетинговые исследования: теория, методология и практика. М.: Финпресс, 2003.
8. Дейан А. Изучение рынка / Под ред. С.Г. Божук. СПб.: Издательский Дом «Нева», 2003.
9. Кузнецов Н.Г., Федько В.П., Ганус С.М. Инфраструктурный комплекс торговли как элемент целостной общественной системы экономики региона: проблемы формирования // Экономический вестник Ростовского государственного университета. Ростов н/Д, 2005. Т. 3. № 4.
10. Маслова Т.Д., Божук С.Г., Ковалик Л.Н. Маркетинг. СПб.: Питер, 2002.
11. О'Шонесси Дж. Конкурентный маркетинг: стратегический подход. СПб.: Питер, 2001.
12. Панкрухин А.П. Маркетинг. М.: ИКФ Омега-Л, 2002.
13. Российский маркетинг на пороге третьего тысячелетия / Под ред. А.А. Бравермана. М.: Экономика, 2001.
14. Федько В.П. Функциональная устойчивость промышленности на основе формирования системного инфраструктурного комплекса. Ростов н/Д, 2000.

НАКОНЕЧНИКОВА Л.А.

РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ В АПК

Экономические отношения — основной компонент любого общественного развития. Совершенствование экономических отношений сельскохозяйственных предприятий рекомендуется осуществлять поэтапно по нескольким направлениям. Это отношения государства, регионов и потребителей как заказчиков и сельскохозяйственных предприятий как поставщиков, взаимоотношения между сельскохозяйственными предприятиями, а также формирование экономических отношений на внутрихозяйственном уровне.

Организационную схему внедрения экономических отношений сельскохозяйственных предприятий можно представить следующим образом:

1) выделение структурных элементов бизнес-единиц (при этом определяется вид, структура и сфера их деятельности);

2) формирование производственного потенциала бизнес-единиц;

3) введение системы договорных (контрактных) отношений;

4) создание текущего механизма экономических отношений;

5) определение порядка финансирования в течение года;

6) подведение итогов за год по структурным элементам.

Экономические отношения определяют условия индивидуального взаимодействия между структурными элементами (бизнес-единицами), включающие поиск и отбор партнеров — участников рыночных отношений; заключение соглашений; контроль соблюдения условий соглашений и применение санкций.

Развитие агропромышленного комплекса возможно только при условии формирования новых экономических отношений, так как на современном этапе важная роль принадлежит системе устойчивых связей, обеспечивающих взаимопроникновение средств, предоставляющих равные возможности для всех участников рыночных отношений.

Хозяйственная деятельность бизнес-единиц связана с обязательствами взаимными и односторонними, которые они берут на себя добровольно или по принуждению. Взаимные добровольные обязательства предполагают перед заключением соглашения процедуру проведения переговоров, в процессе которых имеется возможность согласовать свои представления о правах и обязанностях, зафиксировать конкретные рамки, описывающие условия совершения сделок между непосредственными участниками рыночных отношений. Обязательство есть суть любого контракта, но не всякое обязательство можно назвать контрактом.

Контракт является координатором экономических отношений, результатом которых чаще всего выступает обмен какими-либо благами. Контракты призваны придать устойчивость взаимоотношениям, однако процесс заключения контракта требует затрат времени и ресурсов.

Во взаимоотношениях между контрагентами существует так называемый феномен асимметрии

информации, при котором информация о наличии и свойствах благ распределяется неравномерно между участниками рыночных отношений, что вынуждает сторону, обладающую относительно меньшей информацией, нести более высокие издержки. Существующие проблемы функционирования и регулирования экономических отношений между сельскохозяйственными предприятиями определяют необходимость наличия информации для принятия управленческих решений, а также механизма управления взаимодействием бизнес-единиц [3, с. 39]. Структура экономических отношений определяется совокупностью издержек, возникающих в рыночном пространстве. Наличие тех или иных издержек обусловлено отраслевой принадлежностью предприятий [1, с. 397]. Чем выше уровень издержек, тем медленнее осуществляется перераспределение ресурсов между участниками экономических отношений, тем более устойчива и консервативна рыночная структура.

В процессе изучения взаимоотношений участников экономических обменов в системе контрактных отношений выделено такое понятие как достоверные обязательства (*credible commitments*), или обязательства, заслуживающие доверия. Достоверные обязательства можно рассматривать в рамках экономической теории транзакционных издержек (соотношение достоверных обязательств и специфичности ресурсов, достоверные обязательства и возможность проведения повторных переговоров между одними и теми же участниками транзакций и т.д.) или в контексте построения и исследования контрактных отношений (отличие достоверных обязательств от других видов обязательств, соотношение между достоверными обязательствами и достоверной угрозой, формы, в которых могут существовать достоверные обязательства, а также достоверные обязательства как средство обеспечения устойчивости контракта).

Существуют множество способов обеспечения достоверности обязательств в зависимости от характеристик транзакций, посредством которых производится продукт, а также меняется субъект права собственности. В экономической литературе достоверные обязательства характеризуются как информация, содержащаяся в условиях контракта или поведении контрагентов и направленная на формирование ожиданий у контрагентов относительно гарантированного совершения тех или иных действий (в том числе бездействий) в будущем, и подчеркивается важность обеспечения достоверности обязательств, позволяющих решать вопросы, связанные не только с настройкой стимулов участников экономических отношений, но и с адаптацией данных участников к изменяющимся условиям их осуществления [1]. Наряду с достоверными обязательствами выделяется понятие «достоверная угроза». Под достоверными угрозами мы можем предположить, например, риски, неопределенности, несогласованности, возникающие в рыночных отношениях между их участниками. И достоверные обязательства, и достоверные угрозы формируют соответствующие ожидания участников рыночных отношений относительно будущих действий их контрагентов, однако между ними есть различия, которые следует учитывать, используя эти понятия. Достоверность обязательств вполне допускает, что субъект этих обязательств сам создает для себя ожидаемые издержки в случае нарушения условий соглашения. В то же время достоверная угроза, невзирая на то, что также связана с созданием издержек для одного из участников обмена, всегда исходит от контрагента данного участника и не требует вообще никакого соглашения. По содержанию обязательства могут предполагать возникновение потока выгод для контрагента, тогда как угроза всегда сопряжена с возникновением издержек. Если достоверные обязательства могут и не рассматриваться как инструмент некооперативных игр, то достоверная угроза — это всегда коррелят некооперативных игр. Такой подход позволил по-новому взглянуть на распределение риска на предприятии и обозначить проблему «моральной опасности».

Вместе с тем различия между обязательствами и угрозами, так же как и между достоверными обязательствами и достоверными угрозами, весьма относительны. Обязательства тоже могут рассматриваться как угроза, однако в этом случае речь идет либо о вынужденных экономических отношениях, либо об отдельных фрагментах добровольных экономических отношений.

Распределение результатов рыночных отношений между их участниками *ex ante* имеет большое значение с точки зрения определения механизма, обеспечивающего его реализацию *ex post*.

На возникновение достоверных обязательств влияют две поведенческие предпосылки участников рыночных отношений: мотивационная при соблюдении информационной. Экономические отношения определяют нормы поведения их участников относительно благ, за несоблюдение которых приходится нести ответственность в виде издержек. Именно оппортунизм в условиях ограниченных используемых ресурсов и специфичности активов выявляет проблему достоверных обязательств

как наиболее значимую и рассматриваемую в качестве необходимого условия обеспечения устойчивости контрактов и, соответственно, поддерживаемых ими трансакций. Однако достоверность обязательств одного из участников контракта не может быть достаточным основанием для вывода об устойчивости данного экономического взаимоотношения. Обеспечение достоверных обязательств обычно связано с дополнительными издержками. При этом существенно различаются ожидаемые выгоды и издержки нарушения соглашения для субъекта, принимающего решение, и ожидаемые выгоды и издержки для контрагента.

Таким образом, обязательства — это информация, передаваемая от одного участника экономических отношений к другому и содержащая проекцию действий либо бездействий источника обязательств на будущее в зависимости от поведения участников рыночных отношений. Обязательства, содержащиеся в контрактах, и достоверные обязательства могут лишь частично соответствовать друг другу. Обеспечение достоверности обязательств, требующее целенаправленных действий участников экономических отношений, возникает в связи с возникновением неопределенностей, несогласованности, рисков. Для обеспечения устойчивости контрактных отношений необходимо выполнение условия двусторонней достоверности обязательств, однако данное обстоятельство при наличии неопределенностей, несогласованностей и возникающих рисках не является достаточным основанием считать данное контрактное отношение эффективным.

Радикальные экономические преобразования в АПК должны быть направлены, прежде всего, на формирование широкой сети функциональных экономических систем, обеспечивающих экономическое равновесие и способствующих формированию открытой саморазвивающейся и саморегулирующейся модели развития агропромышленного комплекса.

По нашему мнению, основным вопросом, возникающим при изучении проблем развития АПК, является не столько его отраслевой состав, сколько наличие реально существующих экономических отношений, складывающихся по поводу ограниченных ресурсов и взаимодействия между отраслями, участвующими в производстве, переработке, транспортировке, реализации конечной продукции продовольственного комплекса и распределении чистого дохода между ними. Реформирование агропромышленного комплекса России явилось предпосылкой трансформации экономических отношений и методов управления предприятиями АПК на районном и областном уровнях.

Волгоградская область среди субъектов Российской Федерации характеризуется высоким уровнем научного, промышленного, сельскохозяйственного, инвестиционного, ресурсного потенциалов, которые позволяют при благоприятных внешних и внутренних факторах обеспечить самодостаточность и устойчивое развитие территории, экономическую, продовольственную, экологическую безопасность жизнедеятельности населения. Волгоградская область является одним из крупнейших производителей сельскохозяйственной продукции в Российской Федерации [2, с. 23].

При положительных тенденциях в агропромышленном комплексе продолжают сохраняться негативные, обусловленные низкой технической оснащенностью сельских товаропроизводителей, высоким износом техники. В животноводстве сохраняется тенденция снижения поголовья крупного рогатого скота. Значительное число предприятий в сельском хозяйстве являются финансово неустойчивыми и убыточными. Остается острой проблема собственности на землю как основу производства сельскохозяйственной продукции. Негативным фактором также является диспаритет цен на продукцию сельского хозяйства и продукцию промышленности.

Анализ позитивных и негативных факторов социально-экономического развития агропромышленного комплекса Волгоградской области позволил выявить проблемы в развитии агропромышленного комплекса региона, на решение которых должны быть направлены усилия органов власти и хозяйствующих субъектов.

В соответствии с Программой социально-экономического развития Волгоградской области на период до 2010 года предусматривается дальнейшее совершенствование нормативно-правовой базы, направленное на повышение инвестиционной привлекательности региона, в том числе агропромышленного комплекса, активизацию малого бизнеса. Предусматривается реализация высокоокупаемых инвестиционных проектов в промышленности, транспорте и связи, агропромышленном комплексе, малом предпринимательстве.

Основными задачами развития агропромышленного комплекса Волгоградской области являются: обеспечение продовольственной безопасности региона, поддержка отечественных сельскохозяйственных товаропроизводителей, в части оказания содействия в продвижении на рынок высокока-

чественных, экологически чистых продовольственных товаров; создание интегрированных структур производителей сельхозпродукции, перерабатывающих предприятий, торговых организаций, баз хранения и транспорта, предприятий техагросервиса. Кооперация и интеграция создадут возможности более эффективного использования мощностей, уменьшат затраты при переходе от одной технологической стадии к другой, ликвидируют излишние звенья в едином процессе воспроизводства и реализации продукции. Внутренние экономические отношения субъектов интеграции должны осуществляться как с позиций общей эффективности, так и обеспечения условий расширенного воспроизводства каждому структурному элементу интеграции. Продолжится работа по повышению эффективности использования земель сельскохозяйственного назначения, как основного фактора надежного продовольственного обеспечения, формированию развитой рыночной инфраструктуры, повышению уровня доходов сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Ежегодно Администрацией Волгоградской области принимаются Постановления по развитию агропромышленного комплекса региона, всех хозяйствующих субъектов, в том числе агропромышленных объединений, предусматривающие максимальную привлекательность для инвестиций в АПК и дотационную поддержку основных направлений его развития.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Иншаков О.В., Фролов Д.П. Институционализм в российской экономической мысли (IX–XXI вв.): В 2-х т. Т. 2. Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2002.
2. Мелихов В.В., Воробьев А.В., Харебава Р.П. Становление рыночных отношений в аграрном секторе. Волгоград: Станица-2, 1999.
3. Черняев А.А. Основные направления совершенствования механизма функционирования АПК Поволжья. Саратов: Саратовский государственный аграрный университет им. Вавилова. Типография АВП «Саратовский источник», 2006.

ПАВЛЕНКО И.А., ДРОБЫШЕВСКАЯ Л.Н.

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ОРИЕНТИРЫ РАЗВИТИЯ ОБРАЗОВАНИЯ В РОССИИ

В современную эпоху конкурентоспособность стран все в большей степени зависит от новых технологий и инноваций. Ключевую роль в инновационных процессах играет фактор «человеческого капитала». Как утверждают Дж. Грейсон — мл. и К.О? Делл, «образование прямо связано с конкурентоспособностью. Ни одно общество не может иметь высококачественную продукцию без высококачественных исходных материалов. Образование создает «человеческий капитал», который в соединении с «физическим капиталом» и дает увеличение производительности и качества. Это было верно всегда, но вдвойне верно для глобальной технически сложной экономики» [3, с. 253].

В современных условиях изменяется подход к сущности, значению и способам приобретения знаний и отбора информации. Новая парадигма образования заключается в том, чтобы не просто передавать обучающимся конкретные знания и служить своего рода «информационной накачкой», а научить их умению адаптироваться к качественно иным условиям хозяйствования и жизнедеятельности в целом, встраиваться в быстро изменяющуюся среду. Общеупотребительным стало новое понятие — «глобализация образования», обозначающее наступление нового этапа международных отношений в данной сфере. Современному обществу нужны специалисты нового типа, обладающие высокими профессиональными знаниями, и определенными личностными качествами и навыками поведения (способностью к предпринимательской деятельности, огромным интеллектом и высоким уровнем культуры, креативностью).

Правительства многих стран предпринимают энергичные меры по модернизации системы образования, дополнения ее качественно новыми элементами, тем самым, переходя от политики невмешательства в сферу образования к существенному ее финансированию и подтверждая на практике тезис о высокодоходности этих инвестиций. Как свидетельствуют результаты международных иссле-

дований, мировыми лидерами в области школьного образования сегодня являются: Южная Корея, Сингапур, Тайвань, Япония, Финляндия и Канада [1].

В настоящее время происходит ускоренное развитие виртуального обучения, сопряженное с интенсивными поисками его оптимальных вариантов. Каждый двадцатый студент в развитых странах обучается по программам дистанционного образования. В Японии существует «дистанционная магистратура»: без отрыва от работы, успешно завершив курсы в режиме «on-line», работники получают ученую степень магистра бизнес администрирования. В США создано первое в мире полностью виртуальное учебное заведение — Международный университет Джонса.

Процесс модернизации образования охватил и Россию. Происходящие в обществе политические и экономические преобразования коснулись следующих элементов образования: форм и методов обучения, приемов оценки результатов, финансирования, структур управления и т.д. Реформаторами декларировалась задача сохранить и приумножить положительные моменты советской образовательной системы; сориентировать подготовку на потребности, вытекающие из перехода общества к рыночной экономике. На практике же непоследовательная политика государства в области образования привела к разрушению научно-образовательного потенциала. Острейшей проблемой отечественного образования сегодня является недостаточный объем средств, выделяемых из бюджетов различных уровней на финансирование системы образования. Следствием хронического недофинансирования системы образования является устаревшая материально-техническая база, недостаточное количество современных технических средств, а также нерешенная пока еще проблема компьютеризации обучения.

Говоря о влиянии происходящих в российской экономике трансформационных процессов на высшее образование, нельзя не отметить следующую тенденцию. При росте спроса на высшее образование снижается количество студентов в вузах промышленного профиля, транспорта, связи и сельского хозяйства. В то же время растет приток на правовые, экономические и гуманитарные специальности. В этих условиях большинство вузов, в том числе инженерного профиля, открыли набор на экономические и юридические факультеты, (доля платных студентов на таких факультетах значительно выше, чем в системе высшего образования в целом) сократив при этом прием на технические специальности. Подобная «подстройка» подрывает основу воспроизводства в обрабатывающей промышленности, в том числе в высокотехнологичном производстве. Из-за слабости материальной базы резко снизилось качество подготовки специалистов технического направления.

Для того чтобы успешно выполнять свои образовательные, исследовательские и информационные функции в XXI в., вузы должны быть способны эффективно реагировать на изменение потребностей в образовании и профессиональной подготовке, адаптироваться в условиях быстро меняющегося ландшафта высшего образования, а также осваивать более гибкие формы своей организации и способы функционирования. Очевидно, что без серьезной исследовательской работы, направленной на формирование новых моделей содержания образования, добиться прорыва в этой области будет невозможно. Бесспорно, организация такого рода исследований — это задача государства. Согласно данным исследования о детерминирующих факторах инновационного потенциала, страны, которые сосредоточили большую часть своих научных исследований и опытных разработок в сфере образования, сумели добиться гораздо более высокой результативности патентной деятельности.

Подход российского правительства к реформе образования — сугубо рыночный. Философия неолиберализма, взятая на вооружение отечественными

реформаторами, исповедует использование конкуренции и рынка как всеисцеляющего средства в частном и в государственном секторах, в том числе в такой социально значимой услуге, как образование. Сфера образования — это не сфера оказания услуг, — это, как подчеркивалось выше, инвестиции в конкурентоспособность страны в глобализирующемся мире. Поэтому сведение задачи развития образования к созданию в этой сфере новых форм предпринимательской деятельности означает не что иное, как уничтожение самого общества¹. Подобное отношение к образованию является стратегической ошибкой государства.

Вместе с тем Россия может и должна зарабатывать на оказании образовательных услуг, прежде всего, иностранным гражданам. По оценкам Всемирной торговой организации, емкость мирового

¹ Речь идет об инициативе министерства образования и науки перевести на отраслевую систему заработной платы учителей: 75% заработной платы учитель получает за учебный план, 25% — за факультативы.

рынка образования составляет 50–60 млрд дол. Третью часть мирового финансового образовательного оборота контролируют США. При этом доходы от обучения иностранных студентов в пятнадцать раз превышают расходы на высшую школу правительства США. Второе место по объемам образовательных продаж занимает Великобритания, которая за последнее десятилетие утроила прием иностранных студентов. Германия и Франция освоили по 10% рынка, Австралия, Канада и Испания — по 7–8% рынка. По прогнозу ЮНЕСКО, к 2025 г. общее количество студентов в мире возрастет с сегодняшних 97 млн до 260 млн. Иностранных студентов к этому времени будет 5–7 млн, 2/3 их них — это выходцы из Азии, прежде всего, Индия и Китай [2]. Следовательно, на мировом образовательном рынке развернется борьба за азиатский регион.

Аналогично транснациональным корпорациям, успешно действующим в различных отраслях экономики, страны-лидеры создали образовательные ТНК. Современные образовательные ТНК — это в основном неправительственные организации с негосударственным финансированием, но с мощной государственной поддержкой (NASFA (США), DAAD (Германия), British Council (Великобритания), CIMO (Финляндия), EduFrance (Франция) и др.).

Доля России на мировом рынке образовательных услуг по количеству иностранных студентов составляет 4–5% — в стране учится 100 тыс. иностранных студентов. Ежегодный доход от их обучения составляет 150–200 млн дол., что соответствует 0,5% мирового образовательного рынка. В Австралии количество иностранных студентов всего в 1,5 раза больше, чем в России, при этом доход от их обучения в 10 раз больше российского [2].

Усиление позиций России на мировом рынке образовательных услуг, возможно, прежде всего, за счет продажи «фирменного русского продукта» — осуществления фундаментальной подготовки специалистов. Кроме того, учитывая «азиатские» особенности мирового образовательного рынка, следует продавать услуги по подготовке врачей, менеджеров, социологов, акцентируя внимание на низких ценах российского образования. Если Россия не предпримет энергичных усилий по повышению конкурентоспособности отечественного образования и займет позицию стороннего наблюдателя, то, к сожалению, в ближайшей перспективе превратится в образовательную колонию. Планы ТНК глобальны. Так, в стране уже открыты их представительства (15 только British Council). Учитывая предстоящее вступление России в ВТО, можно с высокой долей уверенности утверждать, что российский рынок образовательных услуг просто перестанет существовать. Сегодня Россия представлена набором разрозненных вузов. Столь мелкие действия не заметны в глобальном масштабе. Для продвижения российского образования на мировой рынок целесообразно создание общенациональной образовательной корпорации. Представляется, что эту задачу должно решить Министерство образования и науки.

Среди множества проблем, которые предстоит решать в процессе модернизации образования, важное значение имеет подготовка кадров для исследовательской деятельности, разработки новых технологий. На наш взгляд, обеспечение качества образования, с одной стороны, и ускоренное развитие приоритетных и высокотехнологичных отраслей науки, с другой стороны, возможны только при объединении усилий, интеллектуального потенциала и ресурсов университетов, академической и отраслевой науки, промышленных фирм в единый многофункциональный комплекс.

В современных условиях наиболее эффективным механизмом интеграции являются учебно-научно-инновационные комплексы (УНИК), создаваемые на базе ведущих университетов страны, способные генерировать идеи, вести научные исследования и на их основе разрабатывать конкурентоспособные образцы новой техники и технологий. Объектами интеграционной деятельности в рамках УНИК выступают: новые организационно-экономические модели кафедр и совместных структур учебного профиля; совместные научно-образовательные и инновационные центры; программы фундаментальных и прикладных исследований в интересах развития приоритетных научно-образовательных направлений; механизмы создания и функционирования центров коллективного пользования уникальным оборудованием; права на объекты совместно созданной интеллектуальной собственности, механизмы их коммерциализации; формирование планов подготовки докторантов и аспирантов по научно-образовательным направлениям, а также реализация программ целевой подготовки специалистов для инновационных фирм в интересах УНИК; коллегиальные органы управления УНИК и его объединенными структурами.

В настоящее время интегрированные структуры академической науки и высшей школы созда-

ны более чем в 50 регионах России. К УНИК относятся 154 совместных учебно-научных центра и 116 центров коллективного пользования научным оборудованием. Анализ российского опыта создания учебно-научно-инновационных комплексов, позволяет сделать следующие выводы. Во-первых, модель УНИК способствует более эффективному использованию потенциала ученых университета и города. В структурах комплекса внедряются новейшие образовательные и информационные технологии, что, в конечном итоге, улучшает качество подготовки специалистов. Повысился рейтинг университетов на рынке образовательных услуг. Во-вторых, сокращаются затраты и временной цикл от научной идеи до опытного образца и новой технологии. Сотрудничество профессорско-преподавательского состава университета со специалистами партнерских структур УНИК дало резкий импульс развитию научно-технической деятельности. В-третьих, университеты получили более широкие возможности для оказания помощи преподавателям, аспирантам, студентам, активно занимающимся научной работой, в изготовлении опытных образцов, проведении производственных испытаний, патентовании новых технических решений. В-четвертых, университеты пополняют доходную часть своего бюджета за счет доходов от реализации продукции собственных производств, дивидендов от участия в деятельности совместных предприятий и организаций. В-пятых, образовательные учреждения УНИК оснащаются современным оборудованием учебно-лабораторным и научным оборудованием. Университеты все более становятся генераторами новых идей, технологического прогресса для предприятий регионов, зонами инновационно-инвестиционной активности, центрами образования, науки и культуры.

Отмечая успехи развития модели УНИК, нельзя не отметить факторы, тормозящие этот процесс. В первую очередь, несовершенство нормативно-правовой базы, которое болезненнее всего сказывается в слабо защищенной научно-образовательной сфере. Проблемы структурирования вуза связаны с невозможностью введения в состав вуза юридических лиц. В условиях же объединения в виде ассоциации юридических лиц не решаются проблемы совместного владения имуществом, передачи из вуза в научно-исследовательский институт бюджетных средств. Не находят решения названные проблемы и в рамках других форм объединений типа коммерческого партнерства. В настоящее же время наиболее предпочтительным правовым статусом УНИК, на наш взгляд, является ассоциация, включающая совместно учрежденные университетом и инвесторами фирмы — юридические лица, находящиеся вне университетского комплекса.

Для повышения эффективности деятельности УНИК целесообразно также создание собственных финансовых структур, при помощи которых отрабатывались бы системы взаимодействия партнеров. Одним из источников капитала для научно-инновационной деятельности вузов в ближайшее время могут стать специальные ресурсные фонды — эндаументы, средства которых будут размещаться в высоко надежные финансовые инструменты. Проект закона об эндаументах внесен на рассмотрение в Государственную Думу РФ. Конкурентоспособная стратегия партнерства в рамках УНИК должна строиться на сочетании методов научно-обоснованного прогнозирования, гибкого планирования и маркетинговых механизмов; базироваться на основании следующих принципов: инноваций, диверсификации образовательных программ, синергетической эффективности, продвижения образовательных услуг и управления качеством.

Деятельность учебно-научно-инновационного комплекса должна быть направлена на формирование и развитие определенного кластера, являющегося приоритетным для региона. Создающийся кластер должен быть профильно ориентированным по содержанию деятельности и инновационно ориентированным по сущности и формам взаимодействия участников интеграционных процессов.

Учитывая тот факт, что знания и навыки имеют «короткий жизненный цикл», человек должен постоянно совершенствовать свои знания. Поэтому все более актуальными становятся непрерывность образования и повышение квалификации. В современной России проблемы профессиональной подготовки решаются большей частью централизованно и автономно: отдельно система образования и отдельно производство. Традиционная модель подготовки «профессионального человека», которая хорошо показала себя в период индустриального развития, в условиях постиндустриального общества, когда основной сферой занятости становится сфера услуг или альтернативная занятость, исчерпала себя.

В новых условиях связи вузов и предприятий должны иметь новую, адекватную требованиям времени форму. В системе образования необходимо наладить обратную связь (бизнес — образова-

ние) и установить тесное взаимодействие с фирмами-потребителями. Сегодня более 20 млн специалистов всей страны нуждаются в повышении квалификации.

В международной экономической лексике появился новый термин — «организационный капитал», под которым понимается способность организации мобилизоваться и поддерживать процесс изменений, необходимых для реализации долгосрочных планов [4]. Организационный капитал предоставляет возможность объединить материальные (физический и финансовый капитал) и нематериальные активы (человеческий и информационный капитал) таким образом, чтобы они слаженно работали на достижение стратегических целей предприятия. Достижение высокого уровня организационного капитала рассматривается в качестве одной из важнейших предпосылок успешной реализации стратегии компании, и, несомненно, требует обучения. В развитых странах, как правило, мотивация непрерывного обучения для компаний, только начинающих свой бизнес, или не желающих содержать собственные образовательные учреждения, решается при помощи специализированных фирм-посредников. В России создана ассоциация бизнес-образования, в которую входят около ста школ бизнеса. В этом контексте считаем целесообразным формирование на базе УНИК сети региональных центров бизнес-образования.

Сегодня в России сложилась парадоксальная ситуация: при росте международного признания отечественного бизнес-образования наше общество равнодушно к этому звену подготовки кадров. Бизнес-образование (за редким исключением) не получает реальной поддержки российских финансово-промышленных групп. Как правило, корпорации ограничиваются проведением кратких бизнес-курсов, тренингов. Условия бизнеса в России, к сожалению, таковы, что позволяют получать значительные доходы без внедрения инноваций и дополнительных затрат на обучение сотрудников. На наш взгляд, ситуация изменится коренным образом, когда инновации станут единственным способом выживания фирм в рыночных условиях, и предприниматели вынуждены будут инвестировать в развитие человеческого и организационного капитала. В то же время рынок услуг по подготовке, переподготовке и повышению квалификации кадров является привлекательным для транснационального бизнеса, стремительно осваивается крупными ТНК. Ежегодные затраты на профессиональное образование и повышение квалификации персонала составляют не менее 80–100 млрд дол. Крупнейшие ТНК располагают собственными системами подготовки кадров — корпоративными университетами. В мире сейчас насчитывается примерно 1600 корпоративных университетов, а 10 лет назад их было всего лишь 400 [2].

Резюмируем сказанное: важнейшим фактором экономического развития являются знания. Однако сами по себе знания не трансформируют экономику. Можно вложить значительные средства в формирование научно-технического потенциала и не получить серьезной экономической отдачи для своих инвестиций (как это произошло, например, в Бразилии). Знания способны приносить наибольшую выгоду при условии использования их в рамках комплексной системы учреждений, организаций и процессов — учебно-научно-инновационных комплексов. Следовательно, необходимо налаживать взаимодействие, выращивать институты, которые бы обеспечивали взаимодействие между различными звеньями инновационной цепи. Мы придерживаемся точки зрения В.М. Полтеровича, что важнейшим условием перспективности институциональной траектории является ее согласованность с ресурсными, технологическими ограничениями, наличие встроенных механизмов, предотвращающих возникновение дисфункций и институциональных ловушек [5, с. 3].

ЛИТЕРАТУРА.

1. Галушкина М. Хорошо обучающиеся нации // Эксперт. 2003. № 46.
2. Галушкина М. Экспорт образования // Эксперт. 2004. № 28.
3. Грейсон Дж.К. -мл., О'Ч Делл К. Американский менеджмент на пороге XXI века. М, 1987.
4. Каплан Р.С., Нортон Д.П. Стратегические карты. Трансформация материальных активов в материальные результаты. М., 2005.
5. Полтерович В.М. Стратегии институциональных реформ. Китай и Россия // Экономика и математические методы. 2006. Т. 42. № 2.

ПАНТАЗИЕВА А.А., КОНОВАЛОВА С.Ю.

**СОЦИАЛЬНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК ИНСТРУМЕНТ ГАРМОНИЗАЦИИ ИНТЕРЕСОВ СУБЪЕКТОВ
СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВОЙ СФЕРЫ**

Модернизация российского общества, переход к рыночной экономике с четко выраженной социальной направленностью актуализировали и придали новый смысл проблемам социального развития. В условиях социальных трансформаций всей системы общественных отношений значительно расширяется проблемное поле социально-институционального анализа новых конструктов, складывающихся под воздействием происходящих процессов. Поиск оптимальной модели взаимодействия субъектов рыночного пространства, прежде всего, в социальной сфере, еще раз подтверждает истинность положения о том, что отечественная наука и сегодня предельно открыта для новых идей и инициатив. В связи с этим вектор профессиональных интересов представителей различных наук, в первую очередь, общественных заметно сместился в область исследования человеческих отношений. Это дает реальную возможность расширить диапазон уже устоявшихся научных подходов в этой области, сознательно отказаться от традиционного историографического стиля и предложить иной ракурс рассмотрения проблем социального взаимодействия через призму социально-психологического и экономико-правового подхода. Речь идет о становлении сравнительно нового для российской действительности феномена — института социального партнерства традиционно называемого «трипартизмом», привлекающего все более пристальное внимание представителей самых различных общественных слоев: представителей властных структур, предпринимателей, профсоюзных лидеров, политических объединений и общественных движений.

Социальное партнерство в классической парадигме выступает как социальный институт, как «... фабрика по воспроизводству социальных связей» (Э. Дюркгейм) и в связи с этим призвано общественную стабильность; закреплять правила социального взаимодействия; осуществлять координацию социальных действий, диктуя нормы взаимоотношений; наконец, легитимировать (придать законный характер) неравенству социальных статусов и др. В концептуальном плане социальное партнерство — это особая система социально-трудовых отношений, складывающихся между основными контрагентами трудового процесса: работодателями, наемными работниками и государством, выступающего в данном случае в качестве посредника между ними по согласованию экономических интересов в трудовой сфере, урегулированию социальных конфликтов, поиску путей устойчивого единства. Такой подход к сущностной стороне социального партнерства знаменует собой начало принципиально нового подхода преодоления крайностей, доминировавшего на протяжении долгого времени, что, в определенной мере, способствует устранению деструктивного социального порядка. Система социального партнерства, выступая способом интеграции интересов различных социальных групп, разрешения возникающих между ними противоречий путем достижения взаимопонимания, успешно может функционировать только в условиях цивилизованного общества, предполагающего широкий спектр социальных обязательств со стороны государства и наличия экономико-правовых гарантий их реализации.

Концепция социального партнерства как средства достижения общественного согласия восходит к «Общественному договору» Ж.Ж. Руссо, взглядам физиократов, считавшим, что не люди («бесплодный класс», по мнению Ф. Кенэ), а законы должны управлять государством. Необходимость согласования интересов различных социальных групп на всех стадиях общественного воспроизводства получила отражение в работах Ш. Фурье, А. Сен-Симона, Р. Оуэна, как обоснование необходимости обеспечения конструктивного сотрудничества труда и капитала в условиях обострения противоречий между ними.

Одним из первых, кто использовал термин «партнерство», вводя его в научный оборот, был Д.С. Милль, считавший, что «... отношения между хозяевами и работниками будут постепенно вытеснены отношениями партнерства в одной из двух форм: в некоторых случаях произойдет объединение рабочих с капиталистами, в других — объединение рабочих между собой» [4, с.176].

Достаточное внимание проблемам социального партнерства придавал Альфред Маршалл, утвер-

ждавший, что «... сотрудничество между капиталом и трудом столь же обязательно, как и сотрудничество между прядильщиками и ткачами...» [3, с.247].

Заметное влияние на развитие идей социального партнерства оказали взгляды немецких ученых Р.Репке, А. Мюллер-Армака, Л. Эрхарда, по-сути дела, создавших оригинальную триединую концепцию социального рыночного хозяйства, исходящей из оптимального сочетания трех составляющих: конкуренции, экономической свободы предпринимателей и активной роли государства, как своеобразного арбитра, осуществляющего институциональный фильтр, а, в конечном счете, социальный аудит в трудовой сфере [8, с. 107].

Со временем различные концепции социального партнерства достаточно прочно вошли в систему общественных отношений цивилизованных стран, превратившись в важное средство регулирования социально-трудовых отношений. Созданная в 1919 году Международная Организация Труда (МОТ) с самого начала своей деятельности признала в качестве одной из главных своих функций нормотворческую деятельность (Конвенции и Рекомендации), направленную на защиту прав человека в сфере труда [5, с.108-109].

Система социального партнерства как важный социальный институт может успешно функционировать только при наличии определенных политико-правовых и социально-экономических условий, среди которых:

- развитые формы демократии, гарантирующие широкий спектр прав и свобод в соответствии с международными нормами;
- наличие эффективного правового механизма, регулирующего социально- трудовые отношения в соответствии с международными нормами;
- доминирующая роль частной собственности в системе общественных отношений на фоне многообразия ее форм;
- достаточно высокая степень насыщения рынка потребительскими товарами и услугами;
- активное участие наемных работников в делах предприятия (фирмы) в части распределения доходов через акции и другие ценные бумаги;
- наконец, наличие «среднего класса», способствующего сохранению стабильности в обществе, а также достаточный уровень благосостояния населения, как одного из условий цивилизованного гражданского общества.

Сегодня российская практика, к сожалению, пока мало оставляет надежд на сколько-нибудь заметную в масштабе исторического времени трансформацию института социального партнерства в мощный инструмент оптимизации отношений в социально-трудовой сфере. Формирование российской модели социального партнерства относится к 90-м гг., когда происходил сложный и противоречивый процесс создания принципиально новой экономики, новых социальных структур и институтов, прежде всего, в сфере трудовых отношений. Это было время активного поиска новых нестандартных, действенных инструментов и технологий регулирования социально-трудовых отношений.

Нормативно-правовая база социального партнерства, применительно к российскому обществу, стала формироваться лишь с 1991 года, когда были разработаны и приняты Указ Президента РФ «О социальном партнерстве и разрешении трудовых споров» (1991 г.), «О Российской трехсторонней комиссии по регулированию социально-трудовых отношений» (1992 г.); ФЗ «О занятости населения» (1991 г.); ряд нормативно-правовых актов о коллективных договорах и соглашениях (1992 г.); об охране труда (1993 г.) и др. Важным этапом в развитии социального партнерства было принятие новой Конституции Российской Федерации, законодательно подтвердившей ориентацию России на построение социального правового государства [2, с.5]. В последующие годы (1995-2005 гг.) на федеральном уровне был принят целый пакет нормативно-правовых документов, направленных на законодательное закрепление принципиально новых отношений в социально-трудовой сфере.

Особую страницу в становлении российской модели социального партнерства вписал Трудовой Кодекс РФ, в котором проблемам социального партнерства отведен второй раздел. «Социальное партнерство, — как следует из Трудового Кодекса РФ, это система взаимоотношений между работниками (представителями работников), работодателями (представителями работодателей), органами государственной власти, местного самоуправления, направленная на обеспечение согласования интересов работников и работодателей по вопросам регулирования трудовых отношений и иных, непосредственно связанных с ними отношений» [7, ст. 23, с. 17].

Система социального партнерства, согласно логике Трудового Кодекса РФ, включает федеральный, региональный, отраслевой и территориальный уровни, а также уровень предприятия (организации), что позволяет в полной мере реализовать многообразие форм социального партнерства от заключения коллективных договоров, взаимных консультаций до непосредственного участия работников в управлении делами организации.

Современное состояние социально-трудовой сферы немыслимо без проблемных, спорных ситуаций, требующих их конструктивного урегулирования. Одним из наиболее часто встречающихся в социально-трудовой сфере противоречий является социально-трудовой конфликт между наемными работниками, работодателями и государственными органами. И хотя сегодня марксистская версия трактовки социального конфликта как классового противостояния, заменена его либеральной интерпретацией, поиск путей преодоления социально-трудовых конфликтов, их своевременного разрешения, придания ему общественной целесообразности, являются одним из насущных. Это тем более важно, так как произошло смещение центра тяжести в противостоянии сторон с чисто социальных проблем (условия труда, его характер, содержание и др.), на принципы распределения прибыли и формирования заработной платы. В этих условиях, на наш взгляд, речь должна идти о целой системе мер, выступающих как социальный аудит, направленных на гармонизацию интересов субъектов в системе социального партнерства: наемных работников, работодателей и государства. Следует также отметить, что становление социально ориентированных рыночных отношений заметно расширило и усложнило круг проблем в социально-трудовой сфере, требующих их своевременного разрешения и урегулирования. Система социального аудита призвана, в первую очередь, своевременно отреагировать на разрешение таких приоритетных проблем, как:

- вопросы материального стимулирования труда; поиск радикальных способов организации заработной платы, как известно, в российской практике идет в течение последних лет. Единая тарифная система (ЕТС), введенная в 1992 году, хотя и способствовала приданию некой определенности в оплате труда (прежде всего, в бюджетной сфере), но считать ее панацеей вряд ли оправданно. Размер тарифной ставки первого разряда, т.е. минимальный размер оплаты труда (МРОТ) далек от оптимальности, его динамика все еще заметно отстает от динамики цен и тарифов; значения тарифных коэффициентов имеют тенденцию к снижению, что заметно снижает и мотивацию к труду; все еще дискуссионным остается проблема введения «отраслевого принципа» оплаты труда в соответствии с ЕТС, что, в значительной мере усиливает уравнилельные тенденции в системе материального стимулирования;

- индексация оплаты труда, а также трансфертных платежей происходит нерегулярно; минимизация выплат не согласуется с профицитом бюджета, в то время как социальный смысл этих мер заключается в заметном ощущении улучшения материального положения миллионов людей, как занятых в сфере общественного производства, так и находящихся вне его пределов (пенсионеры, студенты и др.);

- соотношение темпов роста заработной платы и темпов инфляции таково, что имеет место падение реальной заработной платы. Парадокс заключается в том, что на казалось бы проиндексированный (возросший) доход, в условиях нарастания инфляционных процессов, количество приобретаемых благ и услуг имеет заметную тенденцию к падению, а, значит, к усилению социальной напряженности в обществе;

- тенденция к усилению социальной дифференциации и снижению уровня и качества жизни основной массы населения, что находит свое проявление в усилении элементов деструктивности в социально-трудовой сфере;

- предметом острых трудовых конфликтов все еще остается изменение форм собственности, т.к. это повлекло усиление дифференциации доходов и поляризации общества на богатых и бедных;

- наконец, участие в управлении делами предприятия (организации) практически утратило свой смысл, т.к. основная масса работников фактически не принимает участия в решении управленческих и социальных вопросов, что негативно сказывается на росте производительности труда, достижении социального согласия, снижении трудовых конфликтов.

Современный Трудовой Кодекс РФ определяет трудовой спор, как «... неурегулированные разногласия между работниками (их представителями) и работодателями (их представителями) по поводу установления и изменения условий труда (включая заработную плату), заключения, изменения и выполнения коллективных договоров, соглашений, а также в связи с отказом работодателя учесть

мнение выборного представительного органа работников при принятии актов, содержащих нормы трудового права, в организациях» [7, ст. 60, с. 165]. Урегулирование трудового спора сводится к анализу, прежде всего, причин спорных отношений специальным органом (суды соответствующей юрисдикции, специальные трудовые арбитражи и др.), которые могут вынести соответствующие решения, обязывающие стороны выполнить определенные действия в целях устранения причин трудового спора (конфликта).

Современное российское трудовое законодательство разработало механизм разрешения коллективных трудовых споров, включающего ряд последовательных этапов: рассмотрение коллективного трудового спора примирительной комиссией; рассмотрение коллективного трудового спора с участием посредника и (или) трудовом арбитраже [6, с. 337].

Важным условием успешного разрешения коллективных трудовых споров является строгое соблюдение сторонами согласованных условий: соблюдение норм действующего трудового законодательства; равноправие сторон; свобода выбора и обсуждения вопросов трудового спора; добровольность в принятии обязательств; возможность осуществления контроля; ответственность за выполнение обязательств, направленных на ликвидацию причин трудового спора (конфликта).

Институт примирения в рамках отношений социального партнерства предполагает соблюдение принципа добровольности, паритетности, свободу выбора и принятия решений субъектами трудового спора и арбитра, формирование и организацию примирительных процедур.

Процедура рассмотрения и разрешения трудовых споров предусматривает соблюдение его сторонами: — посредником и трудовым арбитром (социальным аудитором) — целого ряда принципов, в числе которых: беспристрастность, нейтральность, независимость, законность, уважение чести и достоинства каждой стороны, сохранение конфиденциальности о предмете трудового спора, его причинах, глубине, длительности и других параметрах.

Конструктивное регулирование социально-трудовых отношений заключается в том, что «... после подписания коллективный договор имеет силу для всех категорий работников, независимо от их отношений к профсоюзу... » [1, с. 162].

Успешное функционирование института социального партнерства в условиях формирования социально ориентированной рыночной экономики в России во многом зависит от той роли, которую играет в этих отношениях государство, положение которого, в известной мере, двойственное: с одной стороны, оно должно обеспечивать баланс (равновесие) между становлением рыночных отношений, а с другой, — обеспечить в этих условиях возможность реализации принципа социальной справедливости. В связи с этим значительно возрастает роль профсоюзов, выступающих важным инструментом достижения этого баланса; одновременно изменяется и роль государства, призванного быть гарантом соблюдения достигнутых договоренностей между работником и работодателем. В этом истинный, глубинный смысл социального партнерства, позволяющего реализовать его двойственность: соблюдение взаимных требований и взаимной ответственности в формате «работник-работодатель».

Роль государства в системе социального партнерства многофункциональна: оно выступает в роли собственника средств производства; законодателя, арбитра (посредника), координатора, работодателя. Это позволяет государству в полной мере реализовать свои главные функции: законодательную, прогностическую, организаторскую, контрольную, судебную. Функционирование системы социального партнерства позволяет направить усилия его сторон — властных структур, профсоюзов и объединений работодателей — на обеспечение социально-экономического прогресса, рациональное использование трудового потенциала, улучшение условий труда, создание эффективной системы договорных отношений.

Мировая практика свидетельствует о многообразии моделей социального партнерства. Отечественный опыт 90-х гг. привел к появлению как либеральной (монетаристской) модели, признающей заметное ослабление роли государства в решении социальных проблем, так и социально-ориентированной модели, напротив, признающей необходимость усиления государственного регулирования социальных процессов, что связано с необходимостью реализации комплекса системообразующих принципов социального государства (экономическая свобода; активное участие работников в управлении делами предприятия («экономическая демократия»); взаимная ответственность всех сторон социального партнерства; повышение роли государства за создание социально-экономической стабильности и др.).

Дальнейшее развитие системы социального партнерства связано с усилением роли региональных и территориальных соглашений, а также коллективных договоров, заключаемых самими организациями. Стратегическим направлением в развитии социального партнерства в современной России состоит в том, чтобы в ходе становления социально ориентированной экономики на основе гармонизации интересов различных социально-профессиональных групп способствовать развитию трудовых отношений, адекватных рыночным условиям, вырабатывать единую политику их упрочения и совершенствования.

Сегодня общность взглядов работодателей и работников должна проявляться в понимании необходимости снижения социальных издержек трансформации общественных отношений, логической встроенности социальной политики в ход экономических преобразований, в развитие общественного производства, как главного источника решения всех социальных проблем, поддержания социального мира, повышения уровня и качества жизни миллионов людей.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Анисимов Л.Н., Анисимов А.Л. Трудовые договоры. Трудовые споры. М., 2002.
2. Конституция Российской Федерации. Ростов н/Д: Издательский дом «Владис», 2004.
3. Маршалл А. Принципы экономической науки. М.: 1993.
4. Милль Дж.С. Основы политической экономии. Т. 3. М., 1980.
5. Одегов Ю.Г., Руденко Г.Г. Социальное партнерство: Словарь-справочник. М., 1999.
6. Социальное развитие предприятия. М.: КНОРУС, 2006.
7. Трудовой Кодекс Российской Федерации по состоянию на 15 марта 2005 года. М., 2005.
8. Эрхард Л. Благополучие для всех. М., 1991.

ПАРАЙКО С.А.

ТЕНДЕНЦИИ ИЗМЕНЕНИЙ СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЙ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В РОССИИ

В мае 2005 года, в Лондоне состоялся экономический форум посвященный состоянию российской экономики. Новый, 2005 год начался с очередных экономических «экспериментов» правительства в области ЖКХ и социальных обязательств государства перед своими гражданами. Давно не было видно наших стариков на улицах городов в таком количестве. В Думе первый вице-спикер Л.Слизка заявила, что не всё получается правильно в работе правительства. Появился новый термин «потенциал позитивных перемен». Осталось только понять, в чём он будет измеряться. Ну вот кажется и всё, что произошло в начале этого года.

А в обществе наметился общий кризис доверия. Предприниматели не прореагировали даже на заявления Президента о том, что уменьшается срок давности по приватизационным сделкам и наконец-то появился срок на надзорное производство решений суда вступивших в законную силу. Предпринимательская среда испытывает огромное недоверие к той политике которую проводит кабинет министров. Граждане похоже вообще перестали доверять предпринимателям. В условиях когда страна получает от продажи сырья в сутки около миллиарда долларов США. Реальностью стал спад инвестиций в экономику. Осенью 2004года об этом говорилось как о весьма маловероятном варианте развития экономической ситуации. Без решения кризиса доверия экономический рост не возможен. Нет реальных прямых инвестиций, нет новых рабочих мест, нет налогов, нет стабильности.

В калининградской области все эти процессы происходят на фоне резкого отставания в темпах экономического развития от своих соседей. Деньги ЕВРОСОЮЗА попав в Прибалтику и Польшу продемонстрировали, что слово реформы может быть наполнено реальным содержанием и смыслом. Отмена барьеров в передвижении товаров, услуг и рабочей силы. Единая система пенсионного обеспечения. Перспективы общеевропейского гражданства и введение общеевропейской валюты в обращение. Кредитование по ставкам и на условиях которые пока остаются только мечтой для калинин-

градских предпринимателей. Диверсификация экономики, развитие новых отраслей и создание новых предприятий это ИХ реальность.

Всё это порождает застой в экономическом развитии и он уже реальность. Да рост есть, но инфляция за первый квартал 2005 года составила 8 %, при 11% годовых обещанных Правительством. Рост цен на бензин в нашем регионе ощутим особенно сильно. Всё топливо поступает в регион по железной дороге, а с 15 июля 2005года транзитный провоз через территорию Литвы основных грузов для перевалки через калининградский порт и потребления в регионе вновь подорожал на 30 процентов. Как это отразилось на розничных ценах можно догадаться.

По заявлению первого вице-премьера Жукова те возможности экономического роста страны которые были вызваны внешне благоприятной экономической конъюнктурой и высокими ценами углеводороды исчерпаны полностью.

Летний общий спад в экономике связанный с общим снижением деловой активности, сменился некоторым подъёмом с начала осени. Падают объёмы производства и потребления, в секторах экономики не связанных с добычей сырья. Всё это на фоне победных отчётов Правительства об экономическом росте, который совсем скоро станет ощутим. Как один из главных аргументов этого роста преподносится тот факт, что золотовалютные резервы России впервые превысили 130 млрд. долларов США. В прессе это преподносится как очередное, невиданное ранее достижение Президента и Правительства, но где-то совсем рядом уже отчётливо видятся очертания нового экономического кризиса. Понимая это Правительство, пытается принять какие-то меры. Самой заметной из них стало создание Стабилизационного фонда, активы которого уже достигли 1300 млрд. рублей. Средства Стабилизационного фонда согласно положению, о его формировании изымаются из экономики посредством предприятий, занимающихся нефтедобычей.

Согласно программным заявлениям Президента страна должна за пять лет удвоить ВВП. На практике всё не так парадно, инфляция давно перешагнула через 10 процентный рубеж объявленный Правительством. По заявлениям руководителей экономического блока Правительства, министра финансов Кудрина и министра экономического развития Грефа достигнуть основных целей в экономике можно только, обуздав инфляцию. Для этого необходимо выкачать из экономики излишнюю денежную массу, направленную на потребление, которая появляется не вследствие того, что экономика стала больше производить товаров и услуг, а небывало высоких цен на нефть на внешних рынках. Эта монетарная политика Правительства породила появление нового экономического термина «стерилизация денежной массы». Но так ли много денег в экономике? И что же в столь благоприятных условиях мешает нам выполнить программные заявления Президента?

Основными целями в экономической политике государства является поддержание стабильности в экономике и достижение экономического роста, в точках роста (приоритетных отраслях) или экономике страны в целом. Для этого нужно увеличивать объёмы в производственных отраслях экономики, не связанных с добычей полезных ископаемых. Необходимы инвестиции, а для инвестиций необходим нормальный инвестиционный климат. Нужно создать условия для инвестирования и чёткие правила и гарантии для инвесторов. «Очередным» шагом в этом направлении стала отмена презумпции невиновности в налоговых правоотношениях, по инициативе Президента России с 1 января 2006года.

Страна имеет неконтролируемый отток капитала. Валютная выручка превышает миллиард долларов в день, а доля обязательной продажи 10 процентов. И эти 10 процентов приводят к укреплению рубля по отношению к валюте. Всерьёз стали обсуждаться перспективы отмены обязательств по продаже валютной выручки.

Создание стабилизационного фонда ставило целью создание «этаккой заначки» для решения вопросов по поддержанию стабильного роста в экономике. Экономический рост, если он и имел место в первой половине 2004 года, то только благодаря внешним факторам и общей удачной конъюнктурой на внешних рынках.

По заявлению Генерального директора НК «ЮКОС» Стивена Тиди доходы от экспорта его компании превысили 1 млрд. долларов США в месяц. Этими деньгами сейчас осуществляется погашение бюджетных задолженностей за предыдущие периоды деятельности компании, общая сумма которых уже превысила 24 млрд. долларов США. Но ведь доходы ещё пяти-шести основных российских экспортёров нефти и газа так же выросли. Если сравнивать объёмы экспорта получается, что предприятия-нефтедобычи получают дополнительно не менее 8 млрд. долларов США в месяц только от экс-

порта сырой нефти, а инвестиций нет. «Судьба» этих дополнительных доходов полученных экономикой проста, они окажутся в банках Европы и Америки, и будут работать на их экономический рост.

После повышения цен на нефть на внешних рынках предприятия-нефтедобычи стали стараться прокомпенсировать свои потери от продаж нефтепродуктов на внутреннем рынке путём повышения внутренних цен на нефтепродукты, хотя мы не закупаем нефть для её переработки! Изменение внутренних цен на нефтепродукты зависит от изменения среднего уровня заработной платы в отрасли, ставок акцизов и порядка их уплаты в бюджет и так далее. Но ничего этого не изменилось и объяснить это влиянием рынка не возможно. Повышение внутренних цен на бензин потянуло за собой цены почти на все основные группы товаров и услуг. Итог инфляция стала реальностью, а государство продемонстрировало свою полную беспомощность в экономике. И последствия не заставили себя долго ждать.

Государство должно проводить свою экономическую политику, опираясь на поддержку финансово-промышленных групп. На деле крупнейшие банки страны такие как Сбербанк просто превратились в «оперточки» расчётно-кассового обслуживания. В данных условиях один только Сбербанк смог собрать с населения более 1трлн. рублей (основная масса вкладов является формами вкладов до востребования с выплатой 0,8 % годовых) и как он ими распорядился! Данные средства размещаются на рынке межбанковских кредитов и размещены на площадках Нью-Йорка под 2-3 % годовых. Этого хватает для функционирования банка, но денег в экономике не хватает. Эти средства кредитуют экономический рост других стран. Пока нет механизмов по перераспределению денег между отраслями экономики и российские «оперточка» вроде Сбербанка не превратятся в банки в полном смысле этого слова способные консолидировать денежную массу, выработать приемлемые условия для кредитования и направить деньги в производственные отрасли экономики рост ВВП утопия.

«Нефтяники» высасывают из экономики страны свободную денежную массу через небывалый рост внутренних цен на бензин и керосин, и этим, а не внешнеэкономическими контрактами пополняют стабилизационный фонд. А государство полученные доходы, стараясь избежать инфляции, размещает в ЦБ, не давая возможности вернуться им в форме инвестиций в экономику. И чем больше размер стабилизационного фонда, а он должен достигнуть 1700 млрд. рублей, тем меньше денег в экономике как на потребление и стимулирование потребления, так и на обновление основных фондов, пополнение оборотных. И всё это осуществляется в условиях старения основных фондов промышленных предприятий, где их износ уже достиг отметки 80 процентов. В экономике нет денег на развитие и это путь к катастрофе! По сравнению с которой, кризис 1998 года покажется лёгкой встряской. Кризис будет глубокий системный и долгий. Если экономика начнёт «сдавать», кризис достаточно быстро станет структурным и тогда никакие фонды или «значки» не смогут спасти её от катастрофы.

В своём недавнем заявлении для первого канала министр финансов Кудрин в качестве новой антикризисной меры предложил повысить ставку по средним и долгосрочным вкладам коммерческими банками. По его мнению, это позволит вкладчикам заработать. Но это приведёт к удорожанию кредитов. Сделает кредиты вообще недоступными, кроме потребительских кредитов которые и так доминируют на рынке кредитования. А реальный, производящий сектор экономики «утопит». Необходимо вернуть в экономику деньги как инструмент для её роста, а это, значит начать реальное, а не мнимое инвестирование. Инвестирование в те отрасли которые на сегодняшний день очень нуждаются в долгосрочных инвестициях, которые позволят решать проблемы сегодняшнего дня и заниматься планированием дня завтрашнего.

И всё это в то время когда Россия размещает свои золотовалютные ресурсы в облигации крупнейших европейских и американских компаний, в государственные обязательства США и стран Евросоюза, под процент, который в пять раз ниже того, под который вынуждены кредитоваться на внутреннем рынке производственные отрасли экономики. Россия кредитует чужой экономический рост.

Одной из приоритетных направлений деятельности правительства стало стремление к скорейшему вступлению в ВТО. В чьих интересах это стремление и когда оно будет осуществлено? С чем мы выйдем на мировые рынки, и к каким последствиям для наших предприятий производителей это приведёт? Видимо последствия эксперимента над отдельно взятым регионом (Калининградской областью) России не для всех стали очевидны, или, понимая всё это они всё же кого-то устраивают? Возможно ли конкурировать на «открытых» рынках с теми же предприятиями производителями ЕС которые чувствуют поддержку национальных правительств и крупных кредитно-финансовых наци-

ональных институтов? Кредитуясь по ставке около 4 процентов годовых (хотя я могу привести примеры и более льготного кредитования в странах Новой Европы). Это те условия, которые национальное правительство России видимо, не замечает, предлагая своим субъектам хозяйственной деятельности на равных конкурировать с предприятиями ЕС. Чем могут ответить российские промышленные предприятия вынужденные конкурировать в условиях «административного регулирования», просто «диких» процентных ставок по кредитам и условиям их получения? Ни чем. В условиях Калининградской области было принято решение о введении квот на ввоз импорта почти по всем имеющим значение позициям, и только этот шаг спас предприятия региона от банкротств. Открытие внутреннего рынка без создания условий для инвестирования «убьёт» целые отрасли экономики, в которых заняты миллионы россиян, и не понимать этого не возможно! Меры, которые принимает Правительство с целью придания экономике страны роста, не приводят к желанным результатам, а смена курса возможна только при смене персоналий проводящих эту политику. Выходит кризис будет не только экономический, но и политический.

Кто-то внёс устойчивый миф о дешевизне рабочей силы в России. Калининградская область уже давно перегнала своих соседей по уровню зарплат для работников и это в условиях очень резкого отставания в качестве и интенсивности труда. Изменение структуры экономики региона вырвало из производственного процесса в начале 90-х годов огромное количество наиболее социально активных и квалифицированных кадров. Вернуть их в производственные отрасли экономики едино разово не представляется возможным, а система подготовки кадров среднего и низшего звена для производственных отраслей разрушена до основания. В таких условиях инвесторы просто становятся заложниками ограниченности рынка персонала и вынуждены существенно переплачивать за привлечение в производство специалистов.

Даже если сегодня вдруг на Россию обрушится «золотой дождь» из инвестиций внутренних или внешних, экономика в её нынешнем состоянии просто не способна их «переварить», просто нет нормально структурированного эффективного бизнеса. Для этого нужно время и условия для его функционирования, а оно так быстро уходит. Правительство упускает ситуацию, которая очень благоприятствует проведению реальных экономических реформ. Необходимо в кратчайшие сроки определить приоритетные отрасли экономики и начать реально их инвестировать. Без изменений в структуре экономики и подъёме новых производственных отраслей Россия и дальше сможет надеяться только на благоприятную внешнюю конъюнктуру на сырьевых рынках мира. Инвестиции в России так и остаются желанными только лишь в декларациях чиновников федерального уровня. На практике проводится политика помощи обогащения экспортёров, которая в условиях либерализации валютного законодательства России просто не может повлечь за собой инвестиционный рост, а без него реальным становится только кризис.

ЛИТЕРАТУРА.

1. XV съезд Ассоциации Российских Банков // Банковское дело. 2004. № 5.
2. Абалкин Л. Хватит проедать недра и мозги! // Аргументы и факты. 2004. № 45.
3. Кудрин А. Куда девать деньги? // Аргументы и факты. 2004. № 44.
4. Тиди С. О перспективах банкротства «ЮКОСа» // Эксперт. 2004. Ноябрь.

ПОГОСЯН Р.Р.

О ПОСТРОЕНИИ ПРОЦЕССНО-ОРИЕНТИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Переход российской экономики на рыночные отношения объективно предопределяет необходимость изменения форм и методов управления на уровне основного хозяйствующего звена — предприятия, фирмы, корпорации. При современном состоянии российской экономики общество предъявляет весьма существенные требования к функционированию основных субъектов экономической деятельности.

Системный кризис, охвативший экономику России в 90-х годах в основном преодолен на макроуровне, но на микроуровне сохраняется. Это тенденция присуща для многих предприятий даже для тех, у которых на сегодняшний день остается более благополучное финансовое состояние. Таким образом, в настоящий момент встает вопрос о методах антикризисного управления, обеспечивающие условия, при которых затруднения, возникшие в организации, должны быть своевременно обнаружены и не могут иметь постоянный, стабильный характер.

Мировой опыт развития менеджмента свидетельствует о том, что в целом проблема налаживания эффективного антикризисного управления на предприятиях сложна в практическом отношении и требует серьезнейшей проработки в методическом плане. В связи с этим изучение особенностей антикризисного управления в России в современных условиях не только актуально, но и жизненно важно для выживания и функционирования предприятий и организаций. Для любого субъекта важно своевременно предвидеть, обнаружить и разработать мероприятия по борьбе с кризисом. В этом основные задачи антикризисного управления. Однако, такое возможно при существовании на предприятии определенной системы управления.

Для моделирования адекватной системы антикризисного управления необходимо применить системный подход. Основой системного подхода выступают определение цели функционирования системы, формулирование задачи ее достижения и обоснование путей и методов решения системной задачи. С помощью системного подхода вырабатываются адекватные представления о специфике управленческой деятельности, функциях подсистем и систем в целом; руководитель получает возможность уяснить для себя сущность сложных проблем, с которыми сталкивается предприятие, принять необходимое решение на основе имеющейся информации об изменениях во внешней среде.

Использование в практике антикризисного управления системного подхода позволит учесть те факторы внутренней и внешней среды, которые оказывают на хозяйствующий субъект наибольшее воздействие (как негативное, так и позитивное), находить пути и методы эффективного воздействия на эти факторы. Преимущество системного подхода заключается также и в том, что он побуждает менеджеров при анализе ситуации в конкретной подсистеме (подразделении предприятия, фирмы, корпорации) и принятии в отношении ее решения учитывать последствия его реализации для взаимодействующих подсистем.

В этом случае антикризисное управление рассматривается как система на предприятии, причем это такая система управления предприятием, которая направлена на предвидение, предотвращение и устранение кризиса при помощи циклического комплекса мероприятий от диагностики кризиса до методов по его профилактике, устранению, преодолению и установлению последствий кризиса. Также систему антикризисного управления можно определить как совокупность взаимосвязанных и взаимодействующих элементов для разработки антикризисной политики предприятия и преследующая главную цель — бескризисное развитие предприятия.

$$S = \langle A, R, Z \rangle, \text{ где}$$

S — система антикризисного управления;

$A = \{a_i\}$ — совокупность элементов системы;

$R = \{r_j\}$ — совокупность связей системы;

$Z = \{z_k\}$ — структура цели системы.

Система антикризисного управления является с одной стороны самостоятельной системой на предприятии, а с другой вспомогательной системой предприятия, которая «отвечает» за бескризисное развитие предприятия или за «сглаживания» кризисов на предприятии. То есть можно говорить, что система управления предприятием будет являться по отношению к системе антикризисного управления системой более высокого порядка, мегосистемой, которая будет задавать требования и ограничения исследуемой системе, а система антикризисного управления будет являться подсистемой системы управления предприятием.

$$S_{ay} \supset S_y, \text{ где}$$

S_{ay} — система антикризисного управления;

S_y — система управления предприятием.

Кратко рассмотрим основные понятия, помогающие уточнить представление о системе антикризисного управления. Понятия, входящие в определение системы, тесно связаны между собой, и, по

мнению Л. Фон Берталанфи [2, с. 20–37] не могут быть определены независимо, а определяются, как правило, одно через другое, уточняя друг друга. Систему можно рассматривать с точки зрения её морфологического и функционального описания. Морфологическое описание системы должно дать представления о строении системы, а функциональное — «необходимо для того, чтобы осознать важность системы, определить её место, оценить отношение к другим системам и к внешней среде» [4].

Итак, система антикризисного управления обладает целями системы, причем главной (глобальной) целью является бескризисное развитие предприятия, но существуют подцели (локальные цели), например, предупреждение кризиса, устранение или использования последствий кризиса и др., которые могут быть представлены в определенной иерархии с построением структуры целей.

Элементами системы, составляющими частями системы антикризисного управления, с одной стороны, будут являться: подсистема диагностики кризиса; подсистема планирования антикризисных мероприятий; подсистема внедрения антикризисных мероприятий; подсистема контроля и оценки эффективности антикризисного управления; антикризисная информационная подсистема. С другой стороны, составляющей частью системы антикризисного управления будут являться объект управления системы — кризис (как предприятия, так и кризис в любом виде деятельности предприятия). Тогда, систему антикризисного управления можно представить и следующим образом:

$S_{ay} = \{OU, ПДК, ППА, ПАМ, ПКО, АИП\}$,

где S_{ay} — система антикризисного управления;

OU — объект управления (кризис);

ПДК — подсистема диагностики кризиса;

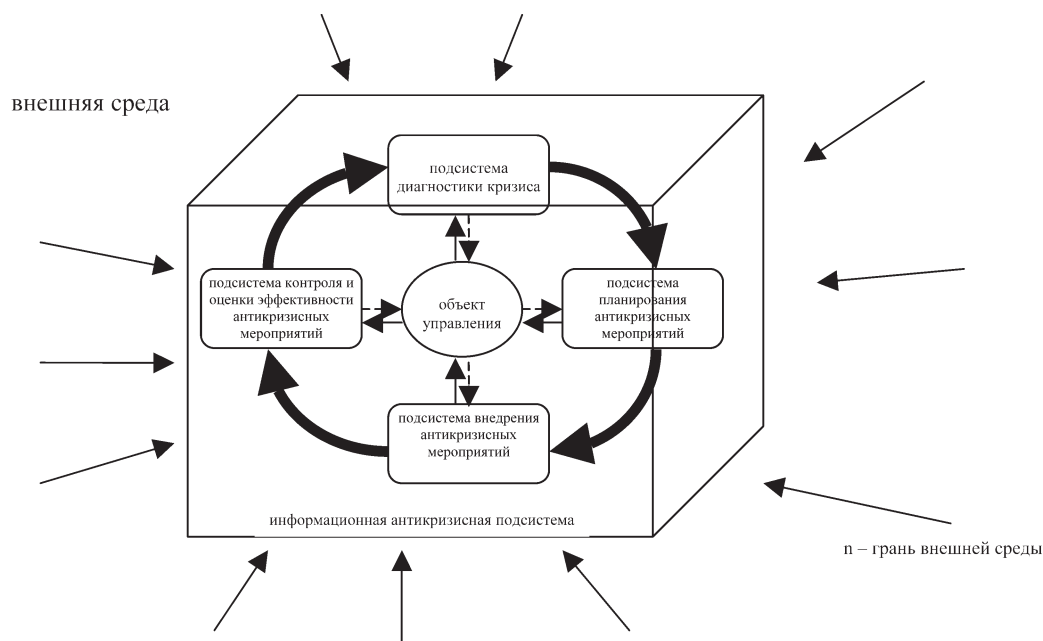
ППА — подсистема планирования антикризисных мероприятий;

ПАМ — подсистема внедрения антикризисных мероприятий;

ПКО — подсистема контроля и оценки эффективности антикризисного управления;

АИП — антикризисная информационная подсистема.

Связи в САУ одни из важнейших составляющих, так как по ним будет передаваться информация в системе, являющейся основным ресурсом, который обеспечивает нормальное функционирование и развитие системы.



Примечание: -----> — обратная связь в системе.

Рис. 1. Структура системы антикризисного управления.

Связи в САУ характеризуются различной направленностью, характером, степенью формальности. Прямые и обратные связи, существующие между всеми элементами САУ, по которым происходит,

управление в системе и функционирования информационных потоков, образуют замкнутый контур системы, т.е. возможно получение информации по цепи обратной связи во все элементы системы, что позволит контролировать действенность и эффективность системы антикризисного управления или отдельного его элемента, что позволит выработать меры по устранению отклонений в системе.

Структура системы антикризисного управления будет являться иерархической, многослойной и многоцелевой структурой. В систему антикризисного управления входит объект управления, которым является кризис; нижний слой структуры состоит из подсистемы диагностики кризиса, внедрения антикризисных мероприятий, контроля и оценки их эффективности. Верхний слой структуры составляет антикризисная информационная система, включающая все выше перечисленные подсистемы. Все элементы системы связаны между собой определенными прямыми связями, но существует в системе цепь информационной обратной связи, при помощи которой будет циркулировать информация по всей системе. Следует сказать, что подсистемы диагностики кризиса, внедрения и планирования антикризисных мероприятий и подсистема контроля и оценки эффективности антикризисного управления будут образовывать управленческий цикл системы, что позволит более эффективно достигать поставленную цель.

При описании функциональных составляющих системы антикризисного управления следует выделить внешнюю среду системы, т.е. множество элементов, не входящих в САУ, но изменения их состояния влияют на изменения поведения системы.

Также следует сказать, что система антикризисного управления будет обладает поведением, т.к. возможно переход из одного состояния системы в другое, и при этом, исходом этого будет являться некоторый результат, возможно новое состояние системы.

где S_1, S_2, S_3, S_n — различные состояния системы антикризисного управления.

При этом состояние системы характеризуется равновесием и устойчивостью. САУ будет последовательно изменять состояние от некоторого зафиксированного момента времени. Характер этих изменений будет определяться процессами, идущими в системе, взаимодействием с окружающей средой, т.е. системе антикризисного управления свойственно развитие и эволюционирование.

$S_1 \rightarrow S_2 \rightarrow S_3 \rightarrow \dots$

При характеристике антикризисного управления как целостной системы необходимо определить, на основе проведенного анализа основных системообразующих, класс существующей системы на основе существующих классификаций системного подхода, т.к. это ограничить выбор подходов к приемам и методам системного анализа, поможет определить кибернетические задачи, связанные с управлением системой.

И так, система антикризисного управления является экономической, вероятностной, открытой, информационно-проницаемой, сложной, целенаправленной (целеустремленной), иерархической, управляемой, самоорганизующиеся (развивающейся) системой.

При анализе современных видов и методов управления, мы пришли к выводу о том, что на современном этапе происходит диффузия многих видов управления. Это происходит по многим причинам. Во-первых, специальные виды управления включают в свою концепцию все новые и новые элементы системы организации, накапливают, и интегрируют их. Во-вторых, появляются все более универсальные принципы управления, которые уже не используются только в определенной концепции менеджмента. Можно назвать следующие принципы — это системный и процессный подход к управлению, лидерство, вовлечение всех работников организации, принятие решений на основе фактов и другие.

Таким образом, можно констатировать тот факт, что происходит взаимопроникновение принципов одного вида управления в другое. На современном этапе также происходит диффузия одного вида управления в другой. Так, например, на современных предприятиях происходит интеграция управления качества с подходами к управлению бизнесом.

Основываясь на данном диффузионном характере некоторых видов и методов управления, мы использовали подход сближения управления качеством и антикризисного управления. Основными принципами Всеобщей концепции управления качеством, постулированных в МС ИСО 9000:2000, является процессный и системный подходы к менеджменту. Применяя эти принципы и опираясь на цикл Деминга, представляем замкнутый управленческий цикл, который предлагается разбить на следующие этапы: диагностика и составление плана антикризисных мероприятий, осуществление мероприятий по предотвращению кризиса (осуществление перемен или испытания предложенных

мероприятий), оценка эффективности мероприятий (наблюдение результатов, перемен или испытаний), внедрение изменений в организацию. При этом, предэтапом или «нулевым» этапом этого цикла будет идентификация кризиса, т.е. его распознавание.



Рисунок 2. Цикл антикризисного управления.

Антикризисное управление является управленческой деятельностью на предприятии, по этой причине, основываясь на первой прагматической аксиоме Эдварда Деминга, можно рассматривать как процесс. Используя, предложенный в МС ИСО 9000:2000 подход, представим процесс антикризисного управления, как «совокупность взаимосвязанных и взаимодействующих видов деятельности, преобразующие «входы» в «выходы»», и представим его в следующем виде.

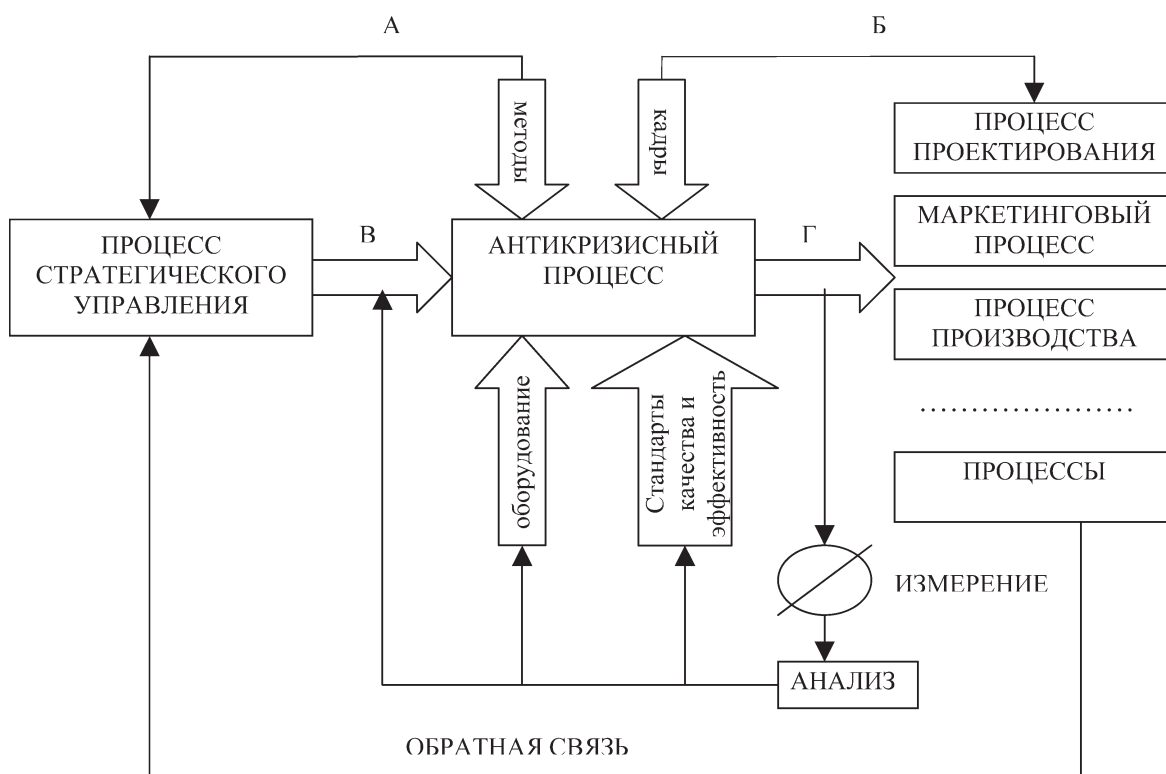


Рисунок 3. Модель антикризисного управления.

Поясним представленную схему.

«Поставщиком» процесса антикризисного управления является процесс стратегического управления, по следующим причинам: во-первых, в данном процессе определяются долгосрочная стратегия, основные идеалы, цели и задачи развития предприятия; обосновываются и уточняются основные цели проведения маркетинговых исследований рынка. Во-вторых, осуществляется ситуационный анализ и выбор направления экономического роста фирмы; разрабатывается основная стратегия маркетинга и укрупненное планирование производства продукции; выбирается способы и средства достижения поставленных задач. В-третьих, контролируются и оцениваются основные результаты, корректируется выбранная стратегии и способы ее реализации. Процесс стратегического управления является основой взаимодействия множества внутренних и внешних процессов, фактов и явлений. В этом процессе определяются основные стратегические цели и управленческая политика в отношении конкурентоспособности организации, и краткосрочный, среднесрочный и долгосрочный стратегический план.

Следовательно, от процесса стратегического управления — «поставщика», к процессу антикризисного управления может поступать (В) интересующая антикризисного менеджера информация. Это информация может быть следующего характера. Итак, это информация о стратегии предприятия; краткосрочном, долгосрочном или среднесрочном стратегическом плане; о сильных и слабых сторонах предприятия, получаемая при анализе благоприятных возможностей или опасных событий в окружающей обстановке, симптомах кризисной ситуации, которые были идентифицированы о прогнозах; о целях организации, на основе которых строятся планы и которые отражают важнейшие показатели финансовой деятельности предприятия и т.д.

После получения информации от процесса стратегического управления процесс антикризисного управления может «запустить» управленческий цикл (об этом говорилось выше) — произвести идентификацию и диагностирование процесса. Но возможно понадобится уточнение или расширение имеющихся данных, поэтому необходимо согласование имеющейся информации (А) — что пригодно для использования, и что непосредственно будет использоваться в процессе антикризисного управления.

Кризис может возникнуть в любой деятельности предприятия (в работе с персоналом, в снабжении, в производстве, в сбыте, в НИОКР и во многих других видах деятельности), а следовательно и в любом процессе. Оттого, какое количество процессов он «захватил» мы будем говорить о виде кризиса: глобальный, локальный или межпроцессный.

Итак, «потребителем» процесса антикризисного управления, которому необходимо будет поступающая на выход (Г) интеллектуальная продукция, вырабатываемая процессом, т.е. «продукт интеллектуальной деятельности, включающий в себя информацию, выраженную через средства поддержки», будет являться любой процесс предприятия.

Следует сказать, что процесс антикризисного управления будет «поставлять» процессам предприятия план антикризисных мероприятий (при глобальном, т.е. захватившем большую часть процессов предприятия, и межпроцессном, возникающим в связях между процессами предприятия, кризисе) или конкретную антикризисную меру (для локального кризиса, т.е. возникающего только в одном процессе). Так же предоставляет информацию об осуществлении антикризисного плана (меры), сведения о возможных последствиях и изменениях на предприятии.

Но перед тем как выработать определенную антикризисную меру и план антикризисного управления необходимо провести тщательную диагностику обстоятельств, а информация, полученная от процесса стратегического управления, будет недостаточно для описания полной картины. Для этого процессу антикризисного управления от процессов предприятия будет поступать информация (Б), во-первых, о потребностях, которые присутствуют у процессов при кризисе, во-вторых, конечно, информацию о изменяющихся параметрах внутренней среды процесса.

Антикризисный процесс, в принципе, как и любой другой процесс на предприятии, преобразует объект труда, добавляя его стоимость, для чего ему необходимы ресурсы, включающиеся в его деятельность.

Во-первых, т.к. это «интеллектуальный» процесс, ему необходимы высококвалифицированные трудовые ресурсы — кадры.

Итак, для осуществления управления данным процессом возможно создание отдельной группы специалистов (может быть даже подразделения предприятия) по антикризисному управлению, ко-

торая будет работать на постоянной основе. Этот подход более эффективен для крупных, в какой-то степени, средних предприятий, а для малых и части средних — возможен следующий подход. Один специалист по антикризисному управлению, который осуществляет деятельность постоянно, т.е. специально занимается именно антикризисным управлением, и при возникновении кризиса собирается рабочая группа, состоящая из специалистов процессов в которых обнаружен кризис.

Для более эффективного осуществления антикризисного управления — работники процесса должны мотивироваться различными способами (как материальная так и нематериальная мотивация) и как осуществления одного из базовых принципов TQM —обучаться для постоянного улучшения и повышения своих навыков и знаний.

При функционировании процесса, конечно, ставится вопрос о применении методов управления. Мы считаем, что не существует каких-либо только присущих антикризисному управлению методов управления. По нашему мнению, во-первых, антикризисное управление является интегральным видом управления, т.е. оно соединяет различные виды управления, в зависимости оттого, где возник кризис, во-вторых: на современном этапе развития управления происходит сближение всех видов управления в области методов, т.е. существуют только разные объекты управления (инновационный менеджмент — инновации, управления качеством — качество продукции и т.д.), а методы управления совпадают. Итак, антикризисному управлению присущи как статистический, социологический, так и расчетный и любой другой метод управления. Но набор методов, использующиеся именно на конкретном предприятии, так называемые конкретно-специализированные методы, будут индивидуальны конкретно для каждого отдельного предприятия. Набор методов управления для предприятия будет зависеть от ряда факторов, таких как цель предприятия, размер, глубина кризиса и т.д.

При осуществлении антикризисного процесса, следует сказать, что возможно и рекомендуется использовать различное оборудование, это могут быть различные программные продукты, информационные и локальные сети. Так, например, Снастин А.А. утверждает, что «работа антикризисного управляющего немыслима без использования современных информационных технологий, современных программных средств» [1, с. 424].

Еще одним из важных аспектов осуществления процесса антикризисного управления, является документальное описание и включение в структуру документации системы качества в виде процедуры (стандарта предприятия). Данный принцип — документального описания процесса лежит в основе МС ИСО 9000:2000, а описание структуры документации системы качества состоит из политики и руководства по качеству, процедур и ответственности отделов, рабочих инструкций и бланков статистического контроля и рабочих отчетов. Итак, в стандарте (процедуре) процесса антикризисного управления будут определены функции и ответственность подразделения, полномочия, роль каждого участника в процессе, ссылки на рабочие инструкции, где разъясняется, какими методами осуществляются те или иные действия, в какой последовательности и т.д.

Концептуальной основой МС ИСО 9000:2000 является то, что организация создает, обеспечивает и улучшает качество продукции при помощи сети процессов, которые должны подвергаться анализу и постоянному улучшению. Для обеспечения эффективного управления процессами, организации взаимодействия между процессами в сети, МС ИСО 9000:2000 предполагает, что у каждого процесса должен быть «владелец» — лицо, несущее ответственность за данный процесс, следовательно, у процесса антикризисного управления существует «владелец процесса». «Владелец процесса антикризисного управления» должен обеспечивать однозначное понимание всеми участниками процесса их ответственности и полномочий, должен организовывать взаимодействие при решении проблем, охватывающих несколько функциональных подразделений предприятия и осуществлять функции координации и контроля процесса. По нашему мнению владельцем процесса должен быть или начальник подразделения по антикризисному управлению (для крупных предприятий) или специалист по антикризисному управлению действующий на постоянной основе (для средних и малых предприятий).

Одним из принципов МС ИСО 9000:2000, а, следовательно, и TQM, является измерение и анализ результатов деятельности процесса, что, во-первых, поможет оценить эффективность процесса, а во-вторых, выявить несоответствие в нем. Информация о результатах проведенного анализа по цепи обратной связи поступает во все элементы процесса и как следствие этого вырабатываются меры по устранению найденных отклонений и несоответствий. При этом осуществляется один и базовых, важнейших принципов «постоянное улучшение», что позволит развиваться процессу и усовершен-

ствоваться под изменяющиеся условия как внешней, так и внутренней среды и постоянно возрастающие потребности.

И так, проведя анализ антикризисного управления через призму системного и процессного подхода, мы считаем, что эффективное антикризисное управление, результатом которого является бескризисное и успешное функционирование предприятия, должно базироваться на процессно-ориентированной системе антикризисного управления.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Антикризисное управление: теория, практика, инфраструктура: Учебно-практическое пособие / Отв. ред. Г.А. Александров. М.: БЭК, 2002.
2. Берталанфи Л. фон. История и статус общей теории систем // Системные исследования: Ежегодник, 1972. М.: Наука, 1973.
3. Деминг Э. Выход из кризиса. Тверь: Альба, 1994.
4. Денисов А.А., Колесников Д.Н. Теория больших систем управления. Л.: Энергоиздат, 1982.
5. Липидус В.А. Всеобщее качество (TQM) в российских компаниях. М.: Типография «Новости», 2000.
6. Мильнер Б.З., Евенко Л.И., Рапопорт В.С. Системный подход к организации управления. М.: Экономика, 1983.
7. Михайлов Л.М. Антикризисное управление в промышленности. М.: Экзамен, 2004.
8. МС ИСО 9000:2000: Система менеджмента качества. Основные положения и словарь. Перевод В.А.Качалова.
9. Хит Р. Кризисное управление для руководителей и менеджеров. М.: ЛОРИ, 2004.

ПОРТЕНКО В.А.

РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ БИЗНЕСА

Приступая к разработке антикризисной программы, антикризисный управляющий сталкивается с необходимостью определения структуры бизнеса предприятия на оперативную перспективу. Для этого по результатам комплексной диагностики предприятия следует сформулировать ответ на следующие вопросы:

- какие виды деятельности (бизнесы) осуществляются предприятием в настоящее время, какие из этих видов деятельности являются основными, а какие — вспомогательными;
- какие бизнесы и виды деятельности предприятию имеют рыночную перспективу и представляют интерес с точки зрения выбранной стратегии его развития (профильные виды бизнеса);
- какие виды бизнеса имеют рыночную перспективу, но не представляют интереса для предприятия с точки зрения выбранной стратегии его развития (непрофильные виды бизнеса);
- какие виды бизнеса не имеют рыночной перспективы и должны быть ликвидированы (бесперспективные виды бизнеса);

Основной целью реструктуризации предприятия является формирование его эффективной бизнес-структуры.

Основными задачами, которые необходимо решить в ходе реструктуризации бизнеса компании, являются:

- восстановление, структурирование, развитие и сохранение под собственным контролем профильных видов бизнеса предприятия;
- определение оптимальных размеров своего участия в непрофильных видах бизнеса, организационное оформление этих видов бизнеса и продажа заинтересованным инвесторам с сохранением оговоренной доли своего участия в них;
- ликвидация бесперспективных видов бизнеса с реструктуризацией высвободившихся при этом активов.

При решении второй и третьей задачи уместно упомянуть о таком понятии, как «аутсорсинг»,

иначе говоря, о вынесении за пределы предприятия производства некоторых товаров, оказания услуг или выполнения работ, необходимых и характерных для его основной деятельности. Решение о вынесении тех или иных вспомогательных производств в аутсорсинг принимается тогда, когда издержки от содержания того или иного вспомогательного производства начинают перевешивать экономии от получения его основных продуктов по себестоимости.

Есть несколько наиболее типичных и характерных примеров, иллюстрирующих это явление. В первую очередь, такая модель ведения бизнеса характерна для автопромышленности, где производство многих комплектующих, изготавливаемых ранее на головном предприятии, переносится на самостоятельные предприятия — сателлиты.

Также очень показателен пример, который нередко можно наблюдать при организации транспортных участков. Совершенно очевидно, что производство, а значит, и транспортировка многих товаров носит сезонный характер. При этом количество автотранспорта нередко определяет по максимальной, а не минимальной загрузке. К чему приводит такая ситуация: действительно, в период пиковых нагрузок мощности по грузоперевозке будут максимально задействованы, в то время как в течение всего остального времени (как правило, большая часть календарного года) они будут простаивать из-за вынужденной консервации, существенно замедляя тем самым возврат средств, вложенных в их приобретение.

Здесь хочется еще раз подчеркнуть, что далеко не всегда на аутсорсинг переводятся убыточные бизнесы. Нередко это просто менее прибыльные виды деятельности, или такие, в работе которых другая форма собственности или даже сам размер предприятия будут априори более эффективны, в первую очередь, из-за существенно большей мобильности при принятии управленческих решений.

Формирование эффективной бизнес-структуры компании осуществляется 2 способами:

- путем выделения самостоятельных бизнес-единиц,
- путем создания центров финансовой ответственности.

Одним из популярных в настоящее время методов реструктуризации бизнеса является формирование единого корпоративного центра и комплекса бизнес — единиц различной специализации и различной степени подконтрольности (холдинговая структура бизнеса). Такой подход предусматривает:

- определение текущих и перспективных зон хозяйствования и формирование соответствующих центров хозяйствования в виде юридически обособленных дочерних компаний, отвечающих за эффективное ведение бизнеса в своей зоне;
- формирование иерархической организационной структуры с единой технологией ведения бизнес-процессов, разграничением полномочий и ответственности отдельных ее участников, системой координирующих воздействий и связей. Как правило, координацию бизнеса холдинга с такой формой организации осуществляет некая управляющая компания, функции которой могут существенно отличаться в зависимости от размеров холдинга, стиля управления его владельца или владельцев, рынка, на котором он действует, а также целей и задач, стоящих перед управляющей компанией.

Реструктуризация, которая осуществляется по этому пути, как правило, имеет своей целью создание внутри вновь образующегося или реформируемого холдинга своеобразной внутренней конкурентной среды, рынка, на котором полуфабрикаты, товары или услуги передаются друг другу в результате совершения сделки между псевдо-самостоятельными компаниями. Разумеется, эффективность подобного взаимодействия в значительной мере обусловлена наличием разрешения на приобретение или заказ товаров и услуг на стороне, стимулируя тем самым предприятия, входящие в холдинг, основываться на естественных рыночных механизмах при ценообразовании.

Выделение самостоятельных бизнес-единиц в процессе реструктуризации бизнеса предприятия позволяет решить следующие задачи:

- вывести бизнес-единицы на внешний (по отношению к предприятию) рынок;
- отделить бесперспективные виды бизнеса от эффективных, снизив таким образом нерациональные затраты и долговые риски последних;
- создать условия для привлечения заинтересованных инвесторов.

Еще одной задачей, которую позволяет решать такая организация холдинговых структур, причем задачей, которая едва ли не перевешивает вышеназванные по своей значимости, является оптимизация налогового бремени холдинга с помощью так называемого трансфертного ценообразования.

Его суть заключается в том, что императив, положенный в определение цены, ориентирован не на сложившуюся цену на рынке, а на регулируемую величину, служащую инструментом завышения издержек и «размывания» тем самым структуры прибыли.

Такой способ оптимизации налогообложения чрезвычайно популярен в России, чье налоговое законодательство имеет достаточно противоречий, создавая поле для его использования. Широко применялся он и за рубежом, например, в США, однако с введением ряда поправок в действующее законодательство, регламентирующих взаимодействие аффилированных лиц, наряду с более пристальным вниманием государства к регулированию экономики и упорядочиванию деятельности ее «голубых фишек», возможности для его применения резко сократились.

Механизм подобного регулирования представляется весьма несложным, а инструментарий его также не особенно широк. Применять для указанных выше целей трансфертное ценообразование можно, искусственно увеличивая стоимость входного сырья (что не представляет сложности сделать в вертикально интегрированных холдингах), а затем завышая стоимость услуг по переработке на каждом из этапов. Таким образом, размывается часть прибыли, которая должна была бы образоваться на этапе реализации готовой продукции, получаемой в результате производственного процесса, на внешнем (по отношению к холдингу) рынке. Дополнительное регулирование, которое в идеале приводит к функционированию предприятия с нулевой прибылью, обеспечивается с помощью таких инструментов, как оказание агентских услуг (в последнее время сфера применения данного инструмента в схеме оптимизации несколько сокращается), а также регулирование ставок арендной платы (может быть реализовано, если почти все имущество сконцентрировано и одного собственника, у которого все остальные его арендуют). Применение последнего метода также в некоторой степени стеснено нормами ГК РФ, по которому арендная плата не может изменяться чаще 2 раз в год безосновательно. Однако, несмотря на это, он все же остается в значительной степени эффективным, особенно в случае его применения в комплексе с остальными.

В российской, как, впрочем, и в зарубежной экономике такие холдинги характерны, в первую очередь, для нефтяной промышленности, для сельского хозяйства и еще ряда отраслей.

В отличие от описанного выше способа формирования эффективной бизнес-структуры центры финансовой ответственности создаются в соответствующей зоне хозяйствования на базе имеющихся структурных подразделений предприятия; их оформление в качестве юридически самостоятельных дочерних компаний не предусматривается. Вместе с тем, центры финансовой ответственности, работая на принципах внутреннего хозяйственного расчета, ориентированы на достижение конечных финансовых результатов и несут за них определенную ответственность.

Для нормального функционирования системы с выделением центров финансовой ответственности крайне важным является наличие действующей модели бюджетирования любого уровня зрелости, хотя бы даже простое составление смет расходов и контроль их выполнения. Также желательно, чтобы, помимо расходной части, у ЦФО имелся хотя бы частичный контроль и влияние на доходную часть своего бюджета (степень частичности этого влияния напрямую зависит от сферы деятельности ЦФО. Разумеется, если в качестве ЦФО рассматривается торговая структура, то контроль доходов и влияние на доходы ей просто необходимы). Наличие контроля подобного рода любой степени позволяет нацелить ЦФО на реализацию тех задач, ради которых он выделялся.

Различают следующие типы центров финансовой ответственности (ЦФО):

- бюджетные (как правило, используются для обслуживающих и вспомогательных структурных подразделений);

- производственные с лицевым счетом в бухгалтерии или субсчетом в обслуживающем банке.

Создание ЦФО позволяет:

- повысить мотивацию структурных подразделений предприятия к увеличению выручки и снижению затрат;

- повысить ответственность подразделений за результаты деятельности;

- увеличить объем продаж и приток денежных средств;

- перенести рыночные условия хозяйствования на уровень подразделения предприятия.

Характерным примером проведения эффективной реструктуризации бизнеса предприятия является процесс о банкротстве ГУП «Фокус» (С-кая область), производителя продукции оборонного значения, включенного в перечень предприятий, приватизация которых запрещена (по указанным причинам название предприятия изменено).

Дело о банкротстве ГУП «Фокус» было возбуждено в начале 2002 г. К этому моменту просроченная задолженность предприятия перед своими кредиторами превысила 300 млн. руб. Ранее предприятие функционировало исключительно для обеспечения государственных оборонных нужд, однако, начиная с 1994 г., объемы финансирования по государственному оборонному заказу неуклонно сокращались, к 2002 г. российские оборонные ведомства полностью прекратили финансирование производства на этом предприятии. Несмотря на неоднократные обращения, Мингосимущество России отказалось рассматривать вопрос об исключении ГУП «Фокус» из списков запрещенных к приватизации, что предопределило возбуждение дела о банкротстве в отношении данного предприятия.

В ходе процедуры внешнего управления (2002 — 2003 гг.) в результате проведенного анализа было установлено, что имущество, необходимое для производства продукции оборонного значения в необходимых количествах, составляет не более 25% от всего имущества предприятия. Около 40% активов было задействовано в изготовлении продукции медицинского назначения, которое было освоено ГУП «Фокус» в ходе конверсии и диверсификации производства. Остальное имущество составлял объект незавершенного строительства (здание общей площадью около 120 тыс. кв.м с 95%-ной степенью готовности) и иные активы.

Арбитражным управляющим была разработана и успешно реализована следующая схема реструктуризации бизнеса предприятия:

- оборонный бизнес ГУП «Фокус» был сохранен, но только на том имуществе, которое было непосредственно предназначено для производства оборонной продукции;
- на базе имущества цеха по производству медицинской продукции было создано ОАО с продажей контрольного пакета акций заинтересованному инвестору, при этом ГУП «Фокус» сохранил в нем свое участие как в одном из профильных видов бизнеса;
- на базе объекта незавершенного строительства с участием сторонних инвесторов, которые непосредственно вложили свои средства в скорейшее введение его в действие, было образовано АО — «Центр делового администрирования (бизнес — инкубатор)»; данный вид бизнеса был определен как непрофильный для ГУП «Фокус», в связи с чем весь принадлежащий предприятию пакет акций этого общества был продан заинтересованным лицам на открытых торгах;
- оставшееся имущество было реализовано непосредственно.

В результате проведенной реструктуризации бизнеса были получены денежные средства, которые позволили погасить более 85% всей кредиторской задолженности предприятия; оставшая задолженность была реструктурирована путем заключения мирового соглашения, что привело к прекращению производства по делу о банкротстве ГУП «Фокус».

Проведенная реорганизация позволила сохранить производство, которое потенциально может быть использовано для обеспечения государственных оборонных нужд, сформировать два новых жизнеспособных бизнеса и в решающей мере за счет продажи долей участия ГУП «Фокус» в них обеспечить аккумулирование денежных средств, направленных в дальнейшем на погашение ранее накопленной кредиторской задолженности и финансовую санацию предприятия-должника.

ПУЧКОВА Е.М.

РЕАЛИЗАЦИЯ ПРИОРИТЕТНОГО НАЦИОНАЛЬНОГО ПРОЕКТА «РАЗВИТИЕ АПК» В СИСТЕМЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

Экономическая стратегия России на современном этапе приобрела тенденцию ускорения благодаря утвержденным Президентом РФ четырем приоритетным национальным проектам: «Развитие АПК», «Доступное жилье», «Образование» и «Здравоохранение». Все национальные проекты тесно связаны между собой, взаимообусловлены и представляют собой сферу, обеспечивающую целостность народнохозяйственного организма. Главная цель национальных проектов четко обозначена Президентом РФ В. Путиным: повышение качества жизни населения и улучшения социального здоровья России. По объемам финансовых вложений и по степени влияния на экономику страны, социальные

условия, нравственность и духовность сельского населения первостепенное значение имеет национальный проект «Развитие АПК».

Национальный проект «Развитие АПК» имеет политическое, экономическое, социальное, нравственное и международное значение.

Однако на федеральном уровне потребительская кооперация официально не включена в состав участников реализации национального проекта «Развитие АПК», а, следовательно, меры государственной поддержки малого и среднего сельского бизнеса, на нее не распространяется.

Позитивное решение вопроса о равноправном участии потребительской кооперации в реализации приоритетного проекта наметилось в «Концепции развития сельскохозяйственных потребительских кооперативов», предложенную Министерством сельского хозяйства РФ, в которой говорится «Плодотворное сотрудничество должно развиваться и с системой потребительской кооперации во главе с Центросоюзом. В настоящее время потребительская кооперация системы Центросоюза является важной составляющей частью инфраструктуры села и активно участвует в развитии агропромышленного комплекса. Она проводит закупки у населения и сельхозтоваропроизводителей сельхозпродукции, перерабатывает и реализует ее. Организации потребительской кооперации системы Центросоюза имеют развитую материально — техническую базу во всех регионах страны, богатый опыт сотрудничества с личными подсобными крестьянскими (фермерскими) хозяйствами, квалифицированные и опытные кадры рабочих и специалистов, и что особенно важно — учебные заведения для их подготовки».

В своем послании Федеральному собранию в мае 2006 года Президент РФ В.В. Путин отметил, что потребительская кооперация является активным участником национального проекта «Развитие АПК».

Еще более ярко отражено значение роли потребительской кооперации и необходимости ее включения в состав исполнителей национального проекта, указывается в резолюции международной конференции «Сельскохозяйственные потребительские кооперативы — фактор устойчивого развития АПК России». Рекомендовать Минсельхозу России:

- подготовить предложения в Правительство РФ о включении потребительской кооперации системы Центросоюза России в число участников — исполнителей приоритетного национального проекта «Развитие АПК», предусмотрев систему кредитования потребительских обществ наравне с сельскохозяйственными потребительскими кооперативами;
- предусмотреть в проекте Федерального закона о бюджете Российской Федерации на 2007 год для потребительской кооперации одинаковые с сельскохозяйственными кооперативами условия субсидирования процентных ставок по кредитам, полученным на техническое перевооружение производственных предприятий, закупку, переработку и реализацию сельскохозяйственной продукции;
- установить для организаций потребительской кооперации одинаковые с сельскохозяйственными товаропроизводителями порядок обеспечения технологическим и общетехническим оборудованием на условиях лизинга.

Неожидая окончательного решения вопроса о полноправном участии в реализации национального проекта потребительская кооперация уже сейчас вносит существенный вклад в реализацию данного проекта. По объему показателей и степени государственной важности первостепенную роль в реализации национального проекта играет заготовительная деятельность. Только за последние пять лет, потребительская кооперация закупила у населения мяса, молока и других сельскохозяйственной продукции на 50 млрд. рублей. Доходы сельского населения о продажи сельхозпродукции адекватно возросли, а постоянной работой на дому были обеспечены 3 млн. человек.

Дальнейший рост закупок сельскохозяйственной продукции в личных подворьях и в фермерских хозяйствах при существующих методах и технологиях заготовительной деятельности весьма проблематичен. Реализация национального проекта позволит увеличить объем валовой продукции сельского хозяйства по расчетам экономистов не менее чем в 1,8 раза.

Закупка, переработка и реализация существенно возросшего объема производства сельхозпродукции потребует изменения форм и методов заготовительной деятельности потребительской кооперации, в личных и фермерских хозяйствах, улучшения технологической переработки, совершенствования логистических схем, усиления процессов интеграции с колхозами, сельскохозяйственными потребительскими кооперативами и другими субъектами АПК.

Наиболее перспективным видом заготовительной деятельности является закупка молока в фер-

мерских и личных хозяйствах. В 2004 году потребительская кооперация закупила 167,6 тыс. тонн молока или в расчете на одну фуражную корову 29,9 кг. молока. Достаточно сказать, что в 1990 году потребительской кооперацией было закуплено 261,5 тыс. тонн молока и молокопродуктов или 50,3 кг в среднем на одну фуражную корову. Следовательно, по объему и интенсивности закупок молока потребительская кооперация еще не достигла показателей 1990 года.

В 2004 году поголовье скота в фермерских и личных хозяйствах населения увеличилось на 7,4% и составила 5,6 млн. голов, а закуплено молока и молокопродуктов организациями потребительской кооперации составила 167,6 тыс. тонн, что в расчете на одну фуражную корову составляет 29,9 кг. Одним из важных аспектов действия рыночных факторов в начальный период экономических преобразований стало уменьшение объемов закупок, переработки и продажи сельскохозяйственной продукции организациями потребительской кооперации.

Основными причинами, сдерживающими рост закупок молока, является усиление конкуренции на рынке сельскохозяйственной продукции, критическое сокращение материально — технической базы заготовительных организаций потребительской кооперации, слабое развитие новых форм заготовок и переработки сельскохозяйственной продукции. Но резервы, для увеличения закупок молока в потребительской кооперации в фермерских и личных хозяйствах населения, имеются.

Закупка молока — процесс весьма трудоемкий, требует наличия холодильных камер, специальных емкостей, срочной доставки его на сепараторный пункт или молокозавод. По этим причинам в потребительской кооперации раньше не осуществляли даже простейшую переработку молока на местах. В настоящее время в потребительской кооперации действуют 4692 пункта по приему молока и 4390 сепараторных пункта. Только за последние два года число пунктов по приему и сепарированию молока увеличилось в 3,6 раза. Следовательно, техническое оснащение материально-технической базы является главным условием увеличения объемов закупок молока.

Следует заметить, что распределение молоковозов по субъектам потребительской кооперации крайне неравномерно, так в Чувашпотребсоюзе их имеется 50 единиц, Удмурдском потребсоюзе — 25, Орловском — 15, Ростовском — 5, Липецком и Карачаево-Черкесском по 3 единицы. Брянском и тульском потребсоюзах по 1 единицы. А в большей части потребсоюзов молоковозов нет.

Слабо развита сеть приемных и сепараторных пунктов в районах. Так, из 1604 районных кооперативных организаций 565 — не имеют пунктов по приему молока, а в 694 организациях отсутствуют сепараторные пункты.

В России насчитывается в сельской местности 101077 населенных пунктов. Обеспеченность их пунктами приема и сепарированием молока неудовлетворительна. На один пункт по приему молока приходится 21 населенный пункт, а на сепарирование молока — 23.

В результате закупка молока потребительской кооперацией составила 3,7% от объема реализованного населением.

Позитивно скажется на увеличении объемов закупок молока, организация и ввод в действие линий по переработки молока.

Промышленная переработка и насыщение сельских поселений пунктами по приему и сепарированию молока придали импульс усилению закупок молока в личных и фермерских хозяйствах.

Мини заводы и линии по переработке молока закупают молоко в личных и фермерских хозяйствах на договорной основе, что создает уверенность сельхозтоваропроизводителей в гарантированном сбыте своей продукции, стимулирует увеличение ее производства.

Создание единой технологической цепочки «закупка — переработка — реализация» заметно повышает конкурентоспособность организаций потребительской кооперации, на рынке сельхозпродукции, в определенной степени сужает границы бедности сельского населения.

Все это свидетельствует о том, что личные и фермерские хозяйства являются самым перспективным, эффективным и конкурентоспособным сектором АПК. При распределении финансовых вложений в АПК следует учитывать этот фактор.

Предоставление льготных кредитов личным и фермерским хозяйствам, техническое оснащение их, обеспечение высокопродуктивным скотом, высокоурожайными семенами, удобрениями, наличие гарантированного сбыта продукции через организации потребительской кооперации, откроет качественно новый этап в развитии этого уникального сектора АПК.

Объемы закупок потребительской кооперацией мяса и мясопродуктов в личных и фермерских хозяйствах с начала проведения экономических реформ в стране интенсивно снижались. Так, если в

1990 году было закуплено 744,7 тыс. тонн мясопродуктов, то в 1999 году — 74,4 тыс. тонн или в 10 раз меньше. Катастрофическое падение объемов закупок мясопродуктов обусловлено комплексным воздействием взаимосвязанных факторов.

Банкротство колхозов и совхозов, кризис перерабатывающей промышленности. Разрушение хозяйственных связей сопровождалось снижением объемов производства, сокращением посевных площадей, уменьшением поголовья скота. За период с 1990 года поголовье крупного рогатого скота сократилось в 2,5 раза, свиней — 2,9 раза, овец и коз — 3,3 раза. В результате нарушения структуры баланса мясопродуктов, в рационе питания уменьшилась доля свинины и баранины. Усугублению ситуации на рынке мясопродуктов способствовало увеличение импорта этой продукции. В 2004 году наша страна импортировала 2115 тыс. тонн мясопродуктов или на 74,6% больше, чем в 2000 году.

После финансового кризиса 17 августа 1998 года закупки мясопродуктов неуклонно увеличивались и составили в 2002 году 89822 тонн или на 22% больше, чем в 1999 году. Затем начался спад объема закупок мясопродуктов. В 2005 году объем закупок снизился по сравнению с 2004 годом на 4,1% и составил 86030 тонн.

Снижение закупок на данном этапе вызвано, прежде всего, усилением конкуренции со стороны предприятий перерабатывающей промышленности и частных предпринимателей. Частные предприниматели в сговоре с муниципальными рынками, контролируемые теневыми структурами. Перекрыли каналы сбыта продукции, вынуждая тем самым сельхозтоваропроизводителей сдавать им продукцию по сбросовым ценам. На это обстоятельство в своем выступлении указал Президент РФ В.В. Путин.

Однако главной причиной неудач в заготовительной деятельности в условиях усиления конкурентной борьбы на рынке сельхозпродукции следует считать то, что традиционные формы закупок и методы управления пришли в несоответствие с требованиями рынка, оказались неконкурентоспособными. Незнание принципов маркетинга, боязнь рынка, неспособность адаптироваться к работе в условиях жесткой конкурентной борьбы, привычка работать «по старинке».

На потребительский рынок пришла вторая волна предпринимателей — конкурентов более жестких, имеющих экономические ресурсы и опыт работы в конкурентной среде, захватывающие любую нишу, сулящую прибыль. В условиях насыщения потребительского рынка изменились методы конкурентной борьбы, появились маркетинговые посредники, изменились каналы сбыта и товародвижения.

Конкуренция — это столкновение экономических интересов, это борьба интеллекта, профессионализма, стилей управления. Поэтому нужны новые формы заготовок, новые подходы и направления в переработке и реализации сельхозпродукции, необходима единая рыночная стратегия.

Новой, перспективной формой организации закупок сельхозсырья, ее переработки и реализации являются сельскохозяйственные потребительские кооперативы. Экономические преимущества кооперативов общеизвестны.

Характерная черта кооперативов — это соединение функций собственности, труда и управления. Это дает мощный импульс эффективному ведению сельскохозяйственного производства. Кооперативы более подвержены, гибки, в них отсутствуют тормозящие звенья в цепочке принятия и исполнения решений. Благодаря этому, появляется возможность быстро мобилизовать трудовые, материальные, финансовые ресурсы. Значение кооперативов состоит в том, что ныне они станут катализатором, активизирующим процессы рыночных преобразований на селе, ускорят процесс формирования многообразных форм собственности и форм хозяйствования, создадут условия для реальной конкуренции между сельхозтоваропроизводителями.

В настоящее время сельскохозяйственных потребительских кооперативов населения около 2000 единиц и создаются они по указанию Минсельхоза администрацией муниципальных образований. Появились сельскохозяйственные потребительские кооперативы в потребительской кооперации. Совершенствуется и форма их образования.

Создаются в потребительской кооперации специализированные сельскохозяйственные кооперативы. В Алтайском Крайпотребсоюзе с участием Кабановского сельпо создан кооператив «Кабановское Агро», который имеет 8,5 тыс. гектаров пашни, 10 тыс. гектаров угодий, дойное стадо 400 коров. Основная задача кооператива производство молока. По расчетам экономистов в будущем году будет произведено 1400 тонн молока. Кооператив осуществляет сепарирование молока, а в дальнейшем ожидается его глубокая переработка.

В Приморском Крайпотребсоюзе создан специализированный кооператив «Коопагросоюз», ос-

новой задачей которого является откорм свиней по новой ресурсосберегающей технологии. Благодаря этой технологии откорма, животные в течение 6 месяцев достигают веса 110–120 килограммов, затем снимаются с откорма и направляются на скотобойный пункт. Только за первые 6 месяцев деятельности кооператив «Коопагросоюз» снял 400 голов свиней с откорма и реализовал продукции на 3 млн. рублей. Кооператив расширяет свою производственную деятельность, для этой цели построен свиноматочник на 50 голов, а одновременное содержание животных на откорме достигло 700 голов. В перспективе кооператив планирует построить колбасный цех, а полного освоения его мощности осуществлять закупку скота в личных хозяйствах населения.

Определенный вклад в реализацию приоритетного проекта развития АПК может внести подсобное сельское хозяйство потребительской кооперации. Наиболее эффективный путь развития подсобного сельского хозяйства является создание при райпотребсоюзах сельскохозяйственных потребительских кооперативов. Экономический потенциал подсобного сельского хозяйства характеризуется следующими показателями: общая площадь земельных угодий по состоянию на 1.05.04 года составляет 119167 гектаров. На откорме состояло 18217 голов свиней, 16880 голов крупного рогатого скота, 2233 головы овец и коз. В среднем на одну организацию приходится 451 гектар земельных угодий, 225 голов свиней, 281 голова крупного рогатого скота и 124 головы овец и коз.

Подсобное сельское хозяйство потребительской кооперации имеет значительные резервы увеличения объема валовой продукции. Дело в том, что земельные угодья не имеют 83,5% организаций, не занимаются откормом свиней — 95%, крупного рогатого скота — 96%, овец и коз — 99%.

Если все организации Центросоюза достигнут средних показателей подсобного хозяйства потребительской кооперации, то дополнительный вклад в реализацию приоритетного национального проекта будет выражаться в приросте земельных угодий на 604,2 тыс. гектар, свиней — 342,6 тыс. голов, овец — 196,6 тыс. голов, крупного рогатого скота — 14433,8 тыс. голов.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Пучкова Е.М. Роль потребительской кооперации в преодолении социальных и нравственных последствий экономического кризиса на селе: Монография. АГУ. Майкоп, 2003.
2. Пучкова Е.М., Пучков М.А. Духовно-нравственные основы социально-экономической деятельности потребительской кооперации: Монография. Ставрополь: СКИ БУПК, 2004.

ПЧЕЛЬНИКОВА О.С.

ПРОЦЕСС ПОДГОТОВКИ И ВХОЖДЕНИЯ В ВТО СТРАН ПОСТСОЦИАЛИСТИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА

Вступление в ВТО стран с трансформационной экономикой является предметом острых дискуссий и споров, особенно в условиях расширения движения антиглобалистов. Однако глобализация мирового хозяйства, одним из проявлений которой выступает расширение состава стран — участниц ВТО, — факт свершившийся и имеющий в целом позитивный характер. ВТО функционирует с января 1995 г. после многолетних переговоров в рамках Уругвайского раунда ГАТТ. Официально ВТО образована на конференции в Марракеше в апреле 1994г., поэтому Соглашение об учреждении ВТО называют также Марракешским соглашением. Если ГАТТ занималась регулированием только торговли товарами, то сфера деятельности ВТО более широка: помимо торговли товарами она регулирует также торговлю услугами и торговые аспекты прав интеллектуальной собственности. ВТО имеет юридический статус специализированного института системы ООН [12].

Первоначально в ВТО образовали 77 государств, но уже к середине 2003г. ее членами являлись 146 стран — развитых, развивающихся и постсоциалистических. Сейчас в ВТО входит около 150 государств, последними вступивших в ВТО, входят Литва, Латвия, Эстония, Армения, Грузия, Молдова, Кыргызстан. Важным событием стало вступление в ВТО в декабре 2001 г. Китая как одного из наи-

более перспективных участников мировой торговли. На долю входящих в ВТО стран приходится около 95% мирового товарооборота [12]. Еще 29 стран (в том числе Россия, Украина, Казахстан, Беларусь, Азербайджан и Узбекистан) в 2003 г. официально выразили желание войти в эту организацию и имеют статус государств-наблюдателей.

Главная задача создания ВТО, — содействие беспрепятственной международной торговле. Развитые страны, по инициативе которых создана ВТО, полагают, что именно экономическая свобода в международной торговле способствует экономическому росту и повышению благосостояния людей. За исключением прибалтийских республик, Грузии и Кыргызстана, постсоветское пространство представляет собой последнюю региональную группу стран, которые не вступили в ВТО. Однако вступление в состав ВТО — это не только дальновидная политика, но и политический меморандум, который выражает стремление страны стать частью международного сообщества, придерживаться международных норм, влиять на них и брать на себя ответственность за международные обязательства.

Современный мир с его возможностями и рисками, возрастающей неустойчивостью остро нуждается в глобальном институциональном регулировании, прежде всего, в сфере финансов и торговли, где важно не только не допустить нанесения ущерба одними странами другим, но и преодолеть тенденцию углубления разрыва в экономическом развитии между миром высокоразвитых стран и остальными (вторым и третьим) мирами. Позитивный вклад в решение этих проблем призвана внести Всемирная торговая организация (ВТО). Однако пока влияние ВТО на процессы и последствия мировой торговли является неоднозначным, противоречивым в определенных аспектах, в том числе наиболее важных для консолидации стран планеты, и даже деструктивной. Проявляется это в том, что выгоды и потери от деятельности ВТО распределяются в планетарном масштабе неравномерно: высокоразвитые страны от правил ВТО в основном выигрывают, а остальные, особенно отсталые, — проигрывают.

В связи с этим, оценивая процессы мирохозяйственной стратификации, можно пойти на поводу у господствующего ныне неолиберализма и посчитать, что углубление разрыва между сильными и слабыми — естественный процесс, который вполне укладывается в законы рынка. Ведь рыночная среда, по мнению представителей рыночного неолиберализма, — это среда выживания сильнейших. Однако существуют два не рыночных обстоятельства. Во-первых, законы рынка — это законы выживаемости и конкуренции субъектов коммерческой деятельности, а не стран. Во-вторых, «приватизация» ВТО сильнейшими странами является нарушением законов рынка, поскольку рынок несовместим с нарушениями свободы конкуренции. Тем более, если искажения идут во вред народам, нуждающимся в помощи [11].

Однако правила и требования, выставляемые к стране ВТО, могут быть не только жесткими, но и гибкими, смягченными и даже растяжимыми. Эта организация может идти на уступки, предоставлять временные льготы, особенно в так называемый переходный период. масштаб и характер уступок (а значит, экономического выигрыша) во многом определяется способностью страны отстаивать свои интересы, выстраивать и обосновывать приоритеты, а также умением пойти на компромисс в малом во имя выигрыша в большем. Проигравшими зачастую оказываются не только страны экономически слабые, но и те, которые не в состоянии выстроить жесткую экономическую политику, поддаются давлению извне или же вступают в ВТО на волне ажиотажа типа «хочу любой ценой в Европу» [11]. Существенные уступки и льготы, перекрывающие потери, предоставляются чаще всего странам сильным, как, например, Китаю или государствам — витринам, патронируемым Западом, — Польша, страны Прибалтики [11].

Однако, следует указать на следующие положительные эффекты вступления в ВТО [11]:

Во-первых, в открывающейся (после вступления в ВТО) новой ситуации доминировать в стране смогут фирмы, которые лучше подготовились к условиям конкуренции. выживание наиболее конкурентоспособных повышает, как известно, шанс успешного развития всей экономики.

Во-вторых, расширяются возможности встраивания именно успешных фирм в интернациональные технологические цепочки, а также приобретения ими комплектующих изделий за рубежом по рыночным ценам.

В-третьих, компаниям откроется в новой ситуации доступ к международным судам, а значит, кроме прочего, повысится защищенность открытий и изобретений; ускорится процесс формирования интеллектуальной собственности.

В-четвертых, усилится приток в страну более дешевого и качественного импорта, в том числе и технико-технологического, наполняющего инвестиции.

В-пятых, при благоприятных обстоятельствах возникнет ситуация, содействующая оздоровлению финансового сектора, укреплению и совершенствованию банковской системы, становлению страховой системы, оптимизации соотношения коротких и длинных денег.

В-шестых, расширяются возможности для улучшения условий торговли без малого с полутора сотней стран.

В целом все это, в случае успеха, создаст предпосылки для качественно иного роста экономики — на основе устойчивости, модернизации и прогрессивных структурных сдвигов.

Однако, на наш взгляд, время выгод от использования правил свободной торговли (т.е. тех правил, которые декларирует ВТО) давно закончилось. Шанс на достижение успеха от либерализации торгового режима неуклонно уменьшается. Следует напомнить, что в послевоенные десятилетия, до образования ВТО (т.е. под эгидой правил ГАТТ) либерализация торговли и основанное на ней интегрирование обеспечивали выгоды практически повсеместно. Основопологающим в правилах ГАТТ являлся применяемый к каждой стране принцип наибольшего благоприятствования. Улучшенные условия, которых добивалась та или иная страна, тут же становились доступными для остальных участников проекта ГАТТ. Рынки высокоразвитых стран становились все более доступными для стран третьего мира. Вместе с тем развивающиеся или ослабленные войной страны (в том числе Западной Европы) получили возможность защищать свои неокрепшие еще отрасли мерами протекционистского характера. Все это во многом и предопределило не только феномен «немецкого чуда», но и беспрецедентный взлет экономик Японии, новых индустриальных стран Юго-Восточной Азии, а затем и Китая.

Начиная с 70-х годов XXв., многое в мировой торговле, как и в других экономических взаимодействиях, стало изменяться. С одной стороны, Запад — после известных исследований Римского Клуба — стал осознавать опасность распространения высоких жизненных стандартов на остальное человечество; он проникся сознанием угрозы истощения ресурсов Планеты и растущей опасности планетарной экологической (а значит, человеческой) катастрофы. С другой стороны, вступление человечества в эру глобализации обеспечивало Западу уникальную возможность преимущественного обогащения за счет внешних (а не внутренних) рынков, ресурсов и факторов. Преимущества в финансовых возможностях и информационных технологиях предопределили перекачку богатств развивающихся стран в пользу стран высокоразвитых на непрерывно возрастающих началах неэквивалентности. Главным условием такого успеха все более становилась открытость границ, т.е. возможность беспрепятственной экспансии западного (прежде всего, американского) капитала.

В самом движении в ВТО, как и в движении в ЕС, важно достичь максимального успеха в «довступительный» период, т. к. без этого «поствступительного» успеха может просто не случиться; ситуация с большой вероятностью даже ухудшится. Причем, различие между случаями вступления в ЕС и ВТО, с точки зрения будущих рисков, оказывается очень существенной. Если в ЕС страну неподготовленную (не достигшую соответствующих установленных показателей) просто не допустят, то в ВТО могут принять по критериям открытости, что, в конечном счете, может ухудшить и без того нестабильное экономическое положение, в том числе посредством ценового давления по внешнеторговым операциям.

Убедиться в большей значимости (и вероятности) достижения успехов «довступительных», чем «поствступительных», позволяет сопоставление того и другого опыта, причем, взятого из практики переходных экономик. Опыт, в том числе и постсоветских стран, показал, что поспешное, ажиотажное, слабо подготовленное вхождение в ВТО ухудшает не только общую, но и, особенно, инвестиционную ситуацию. Например, Киргизия, Грузия, Молдова «влетели» в ВТО по принципу «важна не суть, а участие». Установка была, кроме имиджевых мотивов, на быстрый приток инвестиций, а это обстоятельство, как ожидалось, решит остальные проблемы.

Разочарование по части инвестиций не заставило себя ждать. Произошел не приток, а отток инвестиций. Причем наиболее показательными и в некоторой степени неожиданными были перемены к худшему в Кыргызстане — стране, которая, в отличие от Грузии и Молдовы, считалась относительно благополучной. По данным Всемирного банка, объем прямых инвестиций, который до вступления составлял 96 млн. долл., снизился, начиная с 1999 г., до 30 млн. долл. [13]. Причина заключается не только в недостаточной (в том числе, институциональной) подготовленности, но и в чрез-

мерных уступках в отношении открытости. Стремясь угодить ВТО и демонстрируя свой ультралиберализм, Кыргызстан даже по наиболее важным для страны позициям установил рекордно низкие пошлины. Далее события развивались по классическому для мировых рынков сценарию: поскольку в страну легко ввозятся товары, нет смысла идти туда с инвестициями.

В то же время необходимо отметить, что ряд относительно продвинутых постсоциалистических стран (не только Китай) получили от вступления в ВТО инвестиционные выгоды. Так, даже в Болгарии (не говоря уже о Чехии, Венгрии) через год после вступления в ВТО объем зарубежных инвестиций увеличился в 5 раз. Причем, рост инвестиционной привлекательности в этом случае определялся не только благоприятным для инвестиций климатом, но и поэтапным смягчением мер протекционизма, т. е. исключением эффекта внезапно распахнутых дверей. В целом меры, готовящие страну к вступлению в ВТО, необходимо осуществлять и независимо от этого акта. Вступление в ВТО должно быть поводом и импульсом для сосредоточения усилий на этих широкомасштабных и благоприятных для страны переменах.

Россия ведет переговоры с ВТО с 1993 г. Ключевые проблемы на этих переговорах связаны с отношениями России со странами дальнего зарубежья, применяемой ею защитой сельского хозяйства и рынка финансовых услуг, с установленным режимом для иностранных инвестиций и прав интеллектуальной собственности (ПИС) и с формированием внутренних цен на энергоносители. Но до тех пор, пока не присоединится Россия, и даже если тем временем ряд других стран СНГ вступят в эту организацию, влияние ВТО на зону торговли в СНГ будет ограниченным, поскольку значительные объемы торговли более мелких стран СНГ приходятся на Россию.

Россию больше беспокоят условия присоединения, чем скорость этого процесса. Членство в ВТО является в лучшем случае необходимым, но не достаточным условием для экономической интеграции [9]. Вступление России в ВТО и прямая иностранная конкуренция могут оказать позитивное влияние на отечественный рынок. Это в особенности касается финансового сектора страны. В частности, вопрос относительно российских банков и страховых компаний в ходе окончательного этапа переговоров вызывает достаточно резкую реакцию государственных властей. Россия согласилась после 7-летнего переходного периода снять все ограничения на работу иностранных страховых компаний на российском рынке, «создать новые возможности иностранного участия в банковских и страховых отраслях, включая открытие прямых филиалов через определенный переходный период» [3]. Эта уступка сделана Россией в «обмен» на «неприкосновенность» национальной банковской системы: прямых филиалов иностранных банков в России не будет. Однако «вопросы доступа на рынок финансовых услуг по-прежнему дискутируются». На самом деле Россия уже сделала серьезную уступку — сохранила право ограничивать участие иностранного капитала в банках 50 %-ми, но пообещала «этим правом не пользоваться». Это значит: хоть и не через прямые филиалы, так через «дочки» западные банки смогут неограниченно занимать российский рынок. Что же касается страхового бизнеса, то здесь нет однозначного ответа. С одной стороны, это не станет «концом света» для страховщиков, а потребители страховых услуг только выиграют, так как, «если в стране страхованием никто не занимается, а такая функция в экономике нужна, безусловно, кого-то нужно звать из-за рубежа» [5]. За исключением двух-трех страховых компаний, все остальные страховщики в России занимаются отмыванием денег, минимизацией налогов, но страховую деятельность так называемые «страховые компании» не ведут. За 2003-2005 гг. объем страховых премий по отношению к ВВП снизился с 3,5 до 2 %. Отсюда следует, что, во-первых, страхование в России только развивается (2 % к ВВП — это меньше, чем было после кризиса в 2000 г.), а во-вторых, даже в исключительно благоприятных условиях после введения обязательного автострахования объем страховых услуг снизился. Следовательно, что конкурентоспособность отечественных страховых компаний нулевая [5]. «Можно говорить о десяти компаниях, которые дают рекламу, можно говорить о двух-трех компаниях, которые смогут выдержать конкуренцию с западными страховыми структурами, но если компании не развиваются в райских условиях, они никогда не будут развиваться и в нормальных условиях» [5]. Парадокс в том, что сегодня дочерние компании иностранных страховщиков в России уже работают и создают отечественным страховщикам хороший стимул для конкуренции. И если разрешат открывать в России филиалы, то вряд ли западные страховщики хлынут на российский страховой рынок. К примеру, в Восточной Европе после снятия запрета филиалов западных страховщиков открылось совсем немного — иностранцам было выгоднее продолжать работать «дочками». Дело в том, что после раз-

решения открывать филиалы прописываются условия их работы, а они могут быть разными. На этот нормотворческий процесс уходит не менее двух лет. К тому же при снятии ограничений на работу филиалов дается переходный период — от пяти до семи лет. Таким образом, у российских страховщиков будет вполне достаточно времени, чтобы подготовиться к конкуренции. Так как российский страховой рынок сегодня развивается, то к этому времени западным компаниям придется входить «на растущем рынке», в котором им будет непросто найти свою нишу.

Повышение капитализации отрасли, привлечение прогрессивных технологий, расширение структуры страховых услуг — безусловно, это положительные эффекты глобализации. Однако преимущества от прямой иностранной конкуренции будут реализованы только при сбалансированном открытии национального рынка [2]. Чрезмерная либерализация доступа на внутренние рынки приведет к установлению монополии иностранных операторов, что обращает преимущества международной конкуренции в недостатки: снижение капитализации, «вырождение» национального уровня страховой защиты, увод внутренних инвестиционных ресурсов на международные финансовые рынки, снижение эффективности страхового надзора. В силу этого ключевой задачей государства является поиск оптимального сочетания интегрированности национальной страховой системы в глобализованное финансовое пространство с механизмами, препятствующими утечке национальных капиталов и использующими эту интегрированность для привлечения капиталов извне.

Очевидно, существенными конкурентными преимуществами России является: обеспеченность ресурсами, высокий научный потенциал, квалифицированная рабочая сила, уникальное географическое положение страны. По оценкам экспертов Россия имеет очень сильные международные позиции в черной металлургии, сильные — в цветной металлургии, электроэнергетике, нефтехимии, лесной и оборонной промышленности, посредственные — в химии, авто- и судостроении, общем машиностроении, приборостроении, слабые — в авиапромышленности, электронике и текстиле. В условиях износа основных фондов конкурентоспособными остаются лишь отрасли, производящие продукцию низших переделов. При этом либерализация рынков в сфере услуг особенно сильно скажется на банковском, фондовом, страховом и транспортном секторах, связи, трубопроводном транспорте, оптовой торговле и торговле землей [9]. В связи с этим дальнейшие уступки в ходе переговоров по условиям вступления в ВТО со стороны российских переговорщиков вряд ли допустимы, тем более что ряд условий применяется исключительно к России. Так условие сближения внутренних цен на энергоносители с мировыми является не стандартным условием вступления в ВТО. По нашему мнению, повышение внутренних цен на энергоресурсы недопустимо, поскольку энергетическая составляющая в стоимости российских товаров является одним из основных факторов их ценовой конкурентоспособности. Дальнейшее снижение тарифных барьеров сегодня уже невозможно, так как оно достигло того порога, за которым может наступить угроза существования отечественных производителей. Таким образом, вступление России во Всемирную торговую организацию является необходимым шагом по дальнейшей интеграции страны в мировое хозяйство. Дальнейшее открытие экономики России способно вывести развитие страны на качественно новый уровень. Тем не менее, однозначно оценить те эффекты, которые произведет в российской экономике вступление в ВТО, достаточно сложно.

ЛИТЕРАТУРА

1. Антропова О.. Платежный баланс Беларуси в 1996-2000 гг. // Белорусская экономика: от рынка к плану. 2002
2. Делягин М. Г. Вступление в ВТО: вызов для финансовых структур России. // Рынок Ценных Бумаг. 2006.
3. Делягин М. Г. Россия и ВТО: торопись медленно. Мифы, реалии и путь к конкурентоспособности. М., 2006.
4. Домбровски М.. Уроки российского кризиса: пять лет спустя // Экономика переходного периода. 2003.
5. Домбровски М., Гортат Р.. Политические детерминанты экономических реформ в бывших коммунистических странах // Экономический вестник (ЭКОВЕСТ). 2002. Вып. 2, 4.
6. Мау В. А.. Российские экономические реформы глазами западных критиков // Вопросы экономики. 1999. № 11, 12.

7. МИД. Концепция общего европейского экономического пространства (ОЕЭП), Министерство иностранных дел Российской Федерации, Департамент информации и печати. Информационный бюллетень. Специальный выпуск. Приложение I. Италия, Рим, 6 ноября 2003.
8. Новицкая Л. WTO — венчание по расчету? // Коммерсант-Власть. 2006. №1.
9. Обзор экономического положения Европы за 2003 г.
10. Обзор экономического положения Европы, 2005 г.
11. Пахомов Ю. Выгоды и потери от вступления во всемирную торговую организацию. // «Экономическое обозрение» — XXI». 2002, №4.
12. Пять причин для ВТОржения // Внешняя торговля. 1998, №4-6.
13. Скакун П. О регулировании внешней торговли и другом // Внешняя торговля. 2005, № 7-9.

РАДЧЕНКО С.А.

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ЦИКЛА — ОСНОВА ПОВЫШЕНИЯ
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

Рыночные преобразования экономики России, акцентируя внимание на эффективности и конкурентоспособности организаций, потребовали пересмотреть парадигму управления аграрным предприятием в целом, и технологическим циклом его производственной деятельности, в частности. Позиционирование ООО в системе регионального АПК в этой связи предлагается осуществлять на основе стратегий централизованной диверсификации, предусматривающей расширение сферы деятельности внутри организации, и интегрированного роста, ориентированной на присоединение иных предприятий, обеспечивающих по возможности замкнутый цикл производства и его стабильность. Рассмотрим соответствующие проблемы и пути повышения эффективности и конкурентоспособности аграрного предприятия на примере ООО «Сальский Кагальник».

ООО «Сальский Кагальник» начал «новую» историю своего развития в 2000 г. Технологический цикл предприятия (сфера деятельности) включал в качестве составных элементов сельскохозяйственные угодья, свиноферму и ферму крупного рогатого скота (КРС). Основные агропромышленные показатели развития ООО на начальный момент времени и последующая их динамика легко прослеживаются в ниже приведенных статистических материалах. А именно: характеристика сельскохозяйственных угодий дана в таблицах 1 и 2, а сравнительный анализ данных по животноводству приведен в таблице 3.

Прокомментируем кратко результаты мониторинга развития предприятия.

Итоговый результат, наблюдаемый по таблице 1, — увеличение посевных площадей в 2 раза удалось получить за счет: возделывания целины (освоение неиспользованных земель), раскорчевки неплодоносящих садов и виноградников, перераспределения структуры пахотных земель.

Таблица 1. Аграрные данные ООО «Сальский Кагальник» за 2000–2006 гг. (в га)

Годы	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006 (прогноз)
Земли, га							
Пашня	1000	1100	1176	1330	1510	1842	1956
Луговые травы	-	-	-	-	48	63	63
Сады	156	156	136	136	100	54	54
Виногр.	200	200	144	144	100	80	60
Пастбища	24	60	60	60	60	60	60
Невоздел. Земли	770	634	634	480	360	84	-
Земли хозяйства	2150	2150	2150	2150	2150	2150	2150

Увеличение площадей под пастбищами и выделение угодий под луговые травы создает перспективы развития животноводства, которое в свою очередь призвано «поддержать» качество возделываемой земли, в условиях недостаточной базы органических удобрений. Уменьшения производства продукции садоводства и виноградарства не произошло, так как сократились площади неплодоносящих садов и виноградников. Проведена интенсификация производства.

Таблица 2. Расширяющийся спектр возделываемых культур

Годы	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006 (прогноз)
Пары		+	+	+	+	+	+
Ячмень	+	+	+	+	+	+	+
Пшеница	+	+	+	+	+	+	+
Семечка	+	+	+	+	+	+	+
Овес					+	+	+
Просо		+	+	+	+	+	+
Люцерна			+	+	+	+	+
Эспарцет		+	+	+	+	+	+
Горох							+
Рапс							+
Соя							+

Таблица 2 характеризует расширяющийся спектр возделываемых культур: от трех в 2000 году до одиннадцати в 2006 году. Это позволяет уменьшить степень зависимости хозяйства от изменения природных условий и от изменения конъюнктуры рынка. Кроме того, повышается степень внутренней самообеспеченности.

Аналогичные принципы использованы в стратегии преобразования животноводческой сферы. Это: расширение перечня разрабатываемых позиций (от трех до пяти); увеличение лугов и пастбищ обеспечившее возможность откорма животных, что дало дополнительную статью дохода хозяйству; интенсификация производства.

Таблица 3. Развитие животноводства

Годы	2000 01	2001 02	2002 03	2003 04	2004 05	2005 06	2006 07
Вид							
Свиноводство							
Осн. поголовье	17	35	50	40	56	100	150
Откорм	-	30	30	50	170	160	300
КРС							
Осн. стадо	67	67	78	100	100	160	190-200
Молодняк	12	25	38	42	60	34	60-70
Бычки на откорм	-	-	-	-	34	40	40-60

Стратегия централизованной диверсификации базировалась на специализации и кооперации труда в следующих сферах: розничная торговля, продажа нефтепродуктов, выпуск продуктов первой необходимости (мука, хлеб, макароны и пр.). Усовершенствованная и развитая схема отношений дана на рисунке 1.

Дополнительно созданы производственные участки: «мельница» и «пекарня», обеспечивающие соответствующей продукцией нужды хозяйства, местного населения и договорные обязательства предприятия. Важным элементом совершенствования деятельности является структура связей подразделений внутри хозяйства.

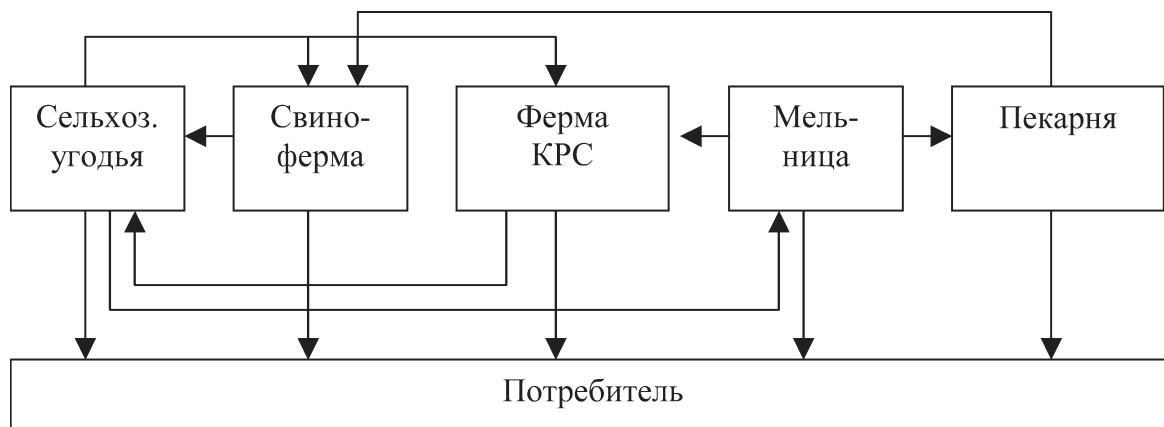


Рисунок 1. Структура агропродовольственного кластера.

Развитие этого типа диверсификации обусловлено реально достигнутым уровнем развития производительных сил:

- общий рост производства в хозяйстве в 2005 г. составил 14,8% против 2% по отрасли, и 7,5% по сельхоз предприятиям;
- рост производство скота по России в 2006 году по отношению к 2005 составил 3,6%, а согласно таблице 3 в хозяйстве он равен почти 100%;
- урожайность зерновых в «Сальском Кагальнике» в рассматриваемый период достигла 22 ц/га, против 30 ц/га в «Юг-Руси» и 17,3% — по области. Крупные игроки, каковым является «Юг-Руси», имеют большие возможности по совершенствованию аграрных технологий.

Стратегия централизованной диверсификации осуществлялась под давлением рыночной среды, и выражалась в форме переориентации потоков инвестиционных ресурсов из основной деятельности (для разных из объединяемых предприятий это: или производство зерновых, или садоводство, или животноводство) в другие сферы — в переработку сельхозпродуктов, расширение сферы производственных услуг, реализация горючесмазочных материалов и прочее. Она способствовала повышению конкурентоспособности на региональном рынке продовольствия и услуг.

Диверсификация в ООО являлась также следствием следующих фактов: неэквивалентности в системе межотраслевого обмена, например, 1 литр дизельного топлива стоит для хозяйства 15 рублей¹, 1 квт/час электроэнергии — 1,5 рубля, а 1 кг зерновых примерно 1,8 рубля, и 1 кг масличных культур — 4 рубля (заведомо убыточное производство); концентрации основной массы прибыли на конечной стадии производства, то есть в переработке и сфере реализации. Так, в розничной цене подсолнечного масла цена семян составляет порядка 30%, а в цене хлеба стоимость зерна составляет менее 25 %.

Главная причина такого несправедливого механизма распределения прибыли — это наличие цепочки посредников в системе товародвижения, что не дает возможности ООО влиять на цену конечного продукта. Кроме того, крупные операторы рынка выстраивают свою политику, в которой заложена определенная доходность, и противостоять ей (политике) не представляется возможным, т.к. существует ряд рычагов: налоги, ограничения по заработной плате, обязательные платежи и т.д.

Учитывая, все выше перечисленные положительные стороны диверсификации, следует отметить проблемы на пути ее осуществления. Диверсификация очень сложна с точки зрения внутренней (требующий всевозможных ресурсов, в том числе, и кадровых) и внешней организации (взаимодействие с региональным менеджментом, конкурентами).

К важнейшему внутреннему ресурсу предприятия относятся его финансы. В настоящее время отсутствует возможность реализовывать продукцию по адекватной затратам цене. Крупные операторы рынка выстраивают ситуацию таким образом, что на момент реализации складывается относительно низкая цена. Это происходит за счет: превышения предложения над спросом; наступления времени платежей по ранее использованным средствам; возрастания цены за ГСМ, запасных частей

¹ Данные весны 2006 года

и прочее; окончания действия субсидированных кредитных ставок (возврат по субсидированным кредитам осуществляется до 1 декабря текущего года).

Существует ряд проблем организации деятельности с внешней средой. На основных потребителей продукции имеют возможность выхода только крупные игроки, т.к. контракты заключаются на значительные объемы. Как правило, на рынке присутствует всего 2-3 крупных оператора и большое число производителей сельскохозяйственной продукции, обладающих малыми объемами продукции. Это облегчает сговор крупных игроков против производителей и реализовать возможность расширенной диверсификации в полном объеме не удалось.

Реализация стратегии интегрированного роста заключалась в следующем: производство сельскохозяйственного сырья (зерно, овощи, фрукты) дополнено организацией производства продуктов конечного потребления (соков, вина; выпуск макарон,пельменей и др.).

Это позволило дополнить основные виды деятельности, выстраивая логические производственно-технологические цепочки движения производимого продукта от стадии производства до стадии конечного потребления. Так в первом примере эта цепочка имеет вид: выращивание, сбор винограда, производство соков, вина, реализация полученной продукции (не исключая реализацию винограда). Во втором случае имеем: выращивание, сбор зерна, производство комбикорма, хлебобулочных изделий, макаронных изделий, реализация продукции.

Выводы.

С целью повышения эффективности и конкурентоспособности аграрного предприятия предложено усовершенствовать технологическую схему его функционирования на основе стратегий интегрированного роста и централизованной диверсификации, превращающий предприятие в аграрно-промышленную фирму.

Введено понятие риска финансовой неустойчивости аграрно-промышленного предприятия как доли периода времени неплатежеспособности в течение года, позволяющего оценивать и сравнивать различные стратегии развития предприятия.

РЕБИЙ Е.Ю.

*ФЕДЕРАЛЬНО-РЕГИОНАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫМ
ПРОМЫШЛЕННЫМ КОМПЛЕКСОМ И СПОСОБЫ ЕГО РЕАЛИЗАЦИИ*

Управление входящими в территориальный промышленный комплекс предприятиями (индивидуальное или групповое) может быть как прямым, так и косвенным. В случае прямого управления возникает классическая диада «объект управления — субъект управления». В случае же косвенного управления, например, первый субъект управления управляет первым объектом управления, в котором, в свою очередь, выделяются второй субъект управления и объект управления последнего — второй объект управления, который уже непосредственно осуществляет целенаправленное воздействие на второй объект управления. Разумеется, здесь могут иметь место достаточно протяженные цепочки объектов и субъектов управления (вложенных систем управления).

Косвенное управление в общем случае может носить характер иерархического управления, а может носить и характер контрагентского управления. В последнем случае между субъектами управления не существует отношений административно-управленческого доминирования, они в управленческом смысле равноправны и принимают групповые, солидарные управленческие решения, базируясь на принципе консенсуса (как, например, это должно иметь место при заключении любых договоров в российском экономическом пространстве). Так, например, производственные смежники производственных смежников некоторого промышленного предприятия — элемента регионально-промышленного комплекса, конечно же, осуществляют косвенное внешнее управление этим предприятием, однако они отнюдь не входят в состав непосредственной управленческой среды этого предприятия.

В связи с неразрешимой неопределенностью и неприемлемо масштабной субъектной размерностью всего множества субъектов управления для придания обозримости федерально-региональ-

ному управлению, исключения проблемы рекурсивности субъекты косвенного управления категориально выводятся из состава искомых субъектов управления.

Согласно действующему российскому законодательству федеральные округа, субъекты федерации и муниципальные образования образуют иерархически вложенные друг в друга в территориальном разрезе геомножества. То есть в границах любого федерального округа выделяется несколько субъектов федерации, а в пределах каждого из этих субъектов федерации — несколько муниципальных образований указанных выше типов. Считается, что промышленные предприятия базируются на земной поверхности или, что встречается существенно реже, под землей (например, заглубленные топливно- и продуктохранилища).

На первый взгляд выстраивается достаточно простая управленческая схема, когда территориальный промышленный комплекс любого федерального округа, субъекта федерации и муниципального образования замыкается как объект управления всего на три субъекта управления — для позиционированного федерального округа, субъекта федерации и муниципального образования.

Однако на самом деле управленческая ситуация оказывается значительно сложнее в связи с тем, что:

- взаимодействие региональных органов осуществляется с промышленными предприятиями, как имеющими место нахождения (юридический адрес) на территории региона, так и осуществляющими фактическую производственно-хозяйственную деятельность на территории соответствующего региона;

- взаимодействие региональных органов управления с промышленным предприятием затрагивает фактическое осуществление производственно-хозяйственной деятельности предприятия и в общем случае может осуществляться сразу на территории нескольких федеральных округов, субъектов федерации и муниципальных образований. Так, например, цеха промышленного предприятия могут иметь газоснабжение по территории одного региона, электроснабжение — по другому, а водоснабжение может осуществляться по территории третьего региона.

Поэтому применительно к любому региону в состав его территориального промышленного комплекса следует включать промышленные предприятия, как имеющие место нахождения (юридический адрес) на его демаркированной территории, так и фактически осуществляющие на этой территории производственно-хозяйственную деятельность. В соответствии с этой трактовкой одно и то же предприятие может входить одновременно в состав промышленных комплексов нескольких федеральных округов, субъектов федерации и муниципальных образований.

Следует отметить, что состав субъектов регионального управления территориальным промышленным комплексом является динамическим, причем моменты трансформации этого состава имеют спорадический характер.

Этот состав субъектов управления может изменяться вследствие возможных:

- введения новых категориальных видов регионов Российской Федерации или ликвидации существующих;
- создания, ликвидации или преобразования конкретных, топономически определенных, существующих регионов.

С учетом вышесказанного следует выделить следующих лиц в разрезе характера их связи с промышленными предприятиями, входящими в территориальный промышленный комплекс:

- регламентаторов, осуществляющих регламентацию (прежде всего законодательную и нормативно-правовую) порядка создания, функционирования, развития и ликвидации промышленных предприятий, включая взаимодействие их с другими лицами;

- институционаров, осуществляющих институциональные операции в отношении предприятий территориального промышленного комплекса — учредителей и участников этих предприятий;

- контрагентов, в том числе экономических, а в еще более частном случае — договорных. Последние могут выступать как в роли смежников, так и заказчиков товарной продукции предприятий территориального промышленного комплекса.

По характеру лиц выделяются следующие типы субъектов управления предприятиями территориального промышленного комплекса:

- лица с особым статусом, включая органы международного, федерального и регионального управления;

- юридические лица — контрагенты предприятий;

– физические лица — контрагенты предприятий (в том числе его работники).

Следует отметить, что при осуществлении федерально-регионального экономического управления территориальным промышленным комплексом органы федерального и регионального управления могут выступать в роли регламентаторов, институционалов и контрагентов — как по отдельности, так и во всех возможных сочетаниях. Очевидно, что имеется семь возможных вариантов характера профилирования их управленческого статуса.

Территориальный промышленный комплекс, применительно к современным условиям Российской Федерации в рамках федерально-регионального управления, должен управляться следующими категориальными видами субъектов управления:

– органами федерального управления — федеральными органами законодательной и исполнительной власти, а также гарантом Конституции Российской Федерации — Президентом Российской Федерации;

– региональными органами управления — органами управления федеральных округов, субъектов федерации и муниципальных образований всех выделенных выше типов, на территории которых имеют место нахождения (юридически адрес) или фактически осуществляют производственно-хозяйственную деятельность предприятия территориального промышленного комплекса.

Правилу формирования территориального промышленного комплекса следует придать следующее содержательное наполнение:

– выбирается некоторый конкретный российский регион (федеральный округ, субъект федерации или муниципальное образование);

– определяется первое субъектное множество — множество предприятий, имеющих место нахождения (юридический адрес) на его территории;

– определяется второе субъектное множество — множество предприятий, осуществляющих производственно-хозяйственную деятельность на территории этого региона (исключительно или в том числе);

– определяется объединение первого и второго указанных субъектных множеств, которое собственно и представляет собой территориальный промышленный комплекс региона.

Правило формирования множества субъектов федерально-регионального управления территориальным промышленным комплексом формировать в следующем виде:

– в состав множества субъектов федерального управления включаются органы законодательной власти (Государственная Дума Федерального Собрания Российской Федерации), Президент Российской Федерации и те федеральные органы исполнительной власти, которые в соответствии с характером своей управленческой компетенции осуществляют непосредственное внешнее управление промышленными предприятиями (возможно, многообразие этих органов параметрируется их продуктовой специализацией);

– для всех предприятий выделенного территориального промышленного комплекса определяется множество федеральных округов, на территории которых они имеют место нахождения (юридический адрес) или фактически осуществляют производственно-хозяйственную деятельность. Органы управления этих федеральных округов относятся к числу искомым субъектов управления;

– для всех предприятий выделенного территориального промышленного комплекса определяется множество субъектов федерации, на территории которых они имеют место нахождения (юридический адрес) или фактически осуществляют производственно-хозяйственную деятельность. Органы управления этих субъектов федерации относятся к числу искомым субъектов управления;

– для всех предприятий выделенного территориального промышленного комплекса определяется множество муниципальных образований, на территории которых они имеют место нахождения (юридический адрес) или фактически осуществляют свою производственно-хозяйственную деятельность. Органы управления этих муниципальных образований относятся к числу искомым субъектов управления.

По результатам всего вышесказанного, следует рассмотреть, каким способом может быть реализовано федерально-региональное управление некоторым современным российским территориальным промышленным комплексом.

Федерально-региональное управление территориальными промышленными комплексами может носить главным образом экономический, технический, информационный и экологический характер.

Примем к рассмотрению только ту компоненту профильного управления, которая носит эко-

номический характер, считая, что управление территориальным промышленным комплексом является экономическим, если управленческие воздействия прямо влияют на доходы и расходы (издержки, затраты) промышленных предприятий, входящих в этот комплекс.

Сфера управленческой компетенции государственных органов управления территориальным промышленным комплексом (федеральных органов управления, органов управления федеральных округов и органов управления субъектов федерации) определяется действующими российскими законодательными актами, регламентирующими их деятельность. Она определена достаточно противоречиво и не очень конкретно. Во всяком случае, регламентация этой сферы рассредоточена по значительному числу регламентирующих документов, среди которых в первую очередь следует принимать во внимание законодательные акты в виде федеральных законов и Указов Президента Российской Федерации.

В числе федеральных экономических управленческих воздействий в отношении территориального промышленного комплекса следует выделять в качестве управленческих воздействий следующие:

- осуществление финансирования деятельности предприятий за счет средств федерального бюджета, в том числе посредством реализации субвенций и дотаций (выработка и проведение федеральной бюджетной политики);
- установление налоговых регламентаций (выработка и проведение федеральной налоговой политики);
- принятие решений или участие в принятии решений о распределении чистой прибыли предприятий с федеральным участием (выработка и проведение федеральной дивидендной политики);
- заключение и исполнение договоров, в том числе договоров кредитования, гарантирования и договоров на поставку товарной продукции в обеспечение государственных нужд (выработка и проведение федеральной договорной политики);
- проведение институциональных операций в виде учреждения, реорганизаций и ликвидации предприятий, а также изменения размеров их первоначального капитала в случае федерального участия в них (выработка и проведение федеральной институциональной политики).

Некоторые категории органов регионального управления наделены главным образом надзорными, мониторинговыми функциями, а также функциями информирования. В частности, органы управления федеральных округов в виде полномочного представителя Президента Российской Федерации, введенного Указом Президента Российской Федерации от 13.05.00 №849 «О полномочном представителе Президента Российской Федерации в федеральном округе», ныне практически лишены возможностей оказывать прямое экономическое воздействие на территориальные промышленные комплексы в пределах соответствующих федеральных округов.

Сфера управленческой компетенции органов управления субъекта федерации задается главным образом Федеральным законом от 06.10.99 №184-ФЗ «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации».

Говоря об органах управления субъекта федерации, следует отметить, что они реализуют в отношении территориального промышленного комплекса субъекта федерации следующие функции:

- осуществление финансирования деятельности предприятий за счет средств бюджета субъекта федерации, в том числе посредством реализации субвенций и дотаций (выработка и проведение бюджетной политики субъекта федерации);
- установление налоговых регламентаций (выработка и проведение налоговой политики субъекта федерации);
- принятие решений или участие в принятии решений о распределении чистой прибыли предприятий с участием субъекта федерации (выработка и проведение дивидендной политики субъекта федерации);
- заключение и исполнение договоров, в том числе договоров кредитования, гарантирования и договоров на поставку товарной продукции в обеспечение нужд субъекта федерации (выработка и проведение договорной политики субъекта федерации);
- проведение институциональных операций в виде учреждения, реорганизаций и ликвидации предприятий, а также изменения размеров их первоначального капитала в случае участия в них субъекта федерации (выработка и проведение институциональной политики субъекта федерации).

Следует отметить, что применительно к субъекту федерации имеется важная и редко поднимаемая проблема — вопрос с существованием собственности субъекта федерации, обособленной по отношению к федеральной собственности — является сложным и нерешенным, в том числе в правовом аспекте.

Суть этой проблемы состоит в том, что, во-первых, Гражданский кодекс Российской Федерации не предусматривает института собственности субъекта федерации, а только федеральную (государственную), муниципальную, частную и иную собственность. В то же время в значительной части федеральных законов институт собственности субъекта федерации упоминается непосредственно, что, однако, не делает его легитимным вследствие доминирования регламентаций Гражданского кодекса Российской Федерации как конституционного федерального закона.

Во-вторых, ныне пока в Российской Федерации отсутствуют законодательные акты (возможно, за исключением отдельных Указов Президента Российской Федерации), разграничивающие государственную собственность на федеральную собственность и собственность субъектов федерации. Кроме того, собственность субъекта федерации без привнесения принципиальных новаций в Гражданский кодекс Российской Федерации корректно институирована быть не может в принципе.

Сфера управленческой компетенции муниципальных органов управления определяется Федеральным законом Российской Федерации от 06.10.03 №131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации».

Следует отметить, что управленческие полномочия в этом законе весьма некорректным способом разнесены по третьей главе и по разделам, определяющим перечень вопросов местного значения и полномочия по решению этих вопросов.

Виды управленческих воздействий в отношении предприятий территориального промышленного комплекса, определяющие каналы управления, следует формировать, учитывая и вопросы местного значения, и полномочия органов местного самоуправления по их решению.

Необходимо отметить, что при муниципальном управлении территориальными промышленными комплексами могут быть реализованы различные виды управления, в том числе различаемые по характеру управленческих воздействий, а именно:

- формирование, утверждение, исполнение бюджета поселения и контроль за исполнением данного бюджета;
- установление, изменение и отмена местных налогов и сборов поселения;
- владение, пользование и распоряжение имуществом, находящимся в муниципальной собственности.

Несмотря на такое назначение внешне весьма ограниченной сферы управленческой компетенции, представляется корректным типизировать ее в структуре ранее выделявшихся сфер, а именно предусмотреть со стороны органов управления муниципальным образованием:

- осуществление финансирования деятельности предприятий за счет средств бюджета муниципального образования, в том числе посредством реализации субвенций и дотаций (выработка и проведение бюджетной политики муниципального образования);
- установление налоговых регламентаций (выработка и проведение налоговой политики муниципального образования);
- принятие решений или участие в принятии решений о распределении чистой прибыли предприятий с участием муниципального образования (выработка и проведение дивидендной политики муниципального образования);
- заключение и исполнение договоров, в том числе договоров кредитования, гарантирования и договоров на поставку товарной продукции в обеспечение нужд муниципального образования (выработка и проведение договорной политики муниципального образования);
- проведение институциональных операций в виде учреждения, реорганизаций и ликвидации предприятий, а также изменения размеров их первоначального капитала в случае участия в них муниципального образования (выработка и проведение институциональной политики муниципального образования).

Подводя итог всего вышеизложенного, можно сказать, что применительно к субъектам федерально-регионального управления для случаев Российской Федерации, субъекта федерации и муниципального образования каналами или средствами управления соответствующими территориальными промышленными комплексами выступают формирование и реализация следующих политик: бюджетной,

налоговой, дивидендной, договорной и институциональной.

Органы же управления федерального округа осуществлять экономическое управление территориальным промышленным комплексом не должны и не могут.

РЕЗВОВА К.М.

БЕЗРАБОТИЦА — ПРИЧИНА УСИЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ ТРУДЯЩИХСЯ

В соответствии с Конституцией РФ наше государство является социальным [2, ст. 7]. В соответствии с этим основными задачами являются: защита всех социальных групп населения, повышение благосостояния населения, выработка эффективной социальной политики страны. Так, в 2006г. из федерального бюджета планировалось выделить на социальную политику 209,9 млрд.руб., что на 22% выше, чем было выделено в 2005г. [3, с. 99]. Этот факт свидетельствует о том, что государством с каждым годом уделяется большее внимание социальной сфере, что позволяет повысить уровень социальной защиты и благосостояния жизни населения. Трансформационные процессы, происходившие во всех сферах деятельности государства, связанные с переходом на рыночные отношения, выявили наиболее острые проблемы в социальной сфере.

В настоящее время одной из таких проблем социальной защиты населения является безработица. Она затронула все социальные группы населения независимо от возраста и уровня образования. Так, средний возраст безработных составил 34,8 лет. При этом уровень безработных с высшим профессиональным образованием составляет 17,9%, со средним профессиональным — 18,8% [4]. Особенно от безработицы страдают 2 категории граждан: молодежь и женщины.

Высокий уровень безработицы имел место в 2005г. в возрастной группе 20 -24 года, он составил 17,9%, к этой группе и относятся молодые специалисты.

До перехода к рыночной экономике проблема безработицы среди молодежи решалась путем применения системы принудительного закрепления на определенном рабочем месте, с предоставлением жилья, тем самым, повышалась заинтересованность молодых специалистов в трудовой деятельности. В настоящее время данная система была заменена принципом свободы занятости (выбора). Суть этого принципа заключалась в том, что государство не берет на себя обязательства 100% трудоустройства молодых специалистов, предоставляя им возможность самостоятельного выбора места работы. Это свобода приводит к тому, что значительное количество выпускников, различных учебных заведений, сталкиваются с проблемой трудоустройства по специальности. Одной из основных причин данной проблемы является отсутствие опыта работы, поскольку многие работодатели ставят его основным критерием при приеме на работу. Многие вынуждены обращаться в службу занятости для решения данной проблемы. В большинстве случаев служба занятости предлагает сезонную работу, что позволяет решить проблему сокращения уровня безработицы всего лишь на время. По окончании сезона они становятся снова безработными. Работодатели, обращаясь в службу занятости, зачастую предпочитают специалистов с опытом работы, а молодым специалистам в основном предлагается работа с низким уровнем оплаты труда и без перспективы на будущее. Им не остается ничего другого, как соглашаться на такую работу, ведь необходимо зарабатывать опыт.

Отсутствие постоянного места работы, низкая оплата труда, а так же отсутствие жилья, в настоящее время привело к тому, что в нашей стране увеличивается уровень безработных, а так же большинство молодых семей не желают заводить ребенка, поскольку его содержание это слишком дорогое удовольствие. Этот факт способствует развитию демографического кризиса. Все это приведет к тому, что через определенный период времени будет нехватка рабочей силы.

В связи с этим необходимо принять кардинальные меры в области сокращения уровня безработицы среди молодежи и тем самым способствовать разрешению демографической проблемы.

Для сокращения безработицы среди молодых специалистов, по нашему мнению, целесообразно включить в документы социального партнерства обязательства работодателя по прием на работу молодых специалистов, не зависимо от их опыта работы. Одновременно с этим необходимо предус-

мотреть льготы (налоговые, для получения кредита и т.д.) для работодателей, тем самым, стимулируя их в приеме на работу молодых специалистов без опыта работы.

Кроме того, мы считаем целесообразным для сокращения уровня безработицы и преодоления демографического кризиса, разработать на предприятиях систему беспроцентного кредитования (на выгодных для работника и работодателя условиях) работников для приобретения жилья и т.д. Тем самым руководство предприятия усилит заинтересованность и привязанность работников к своему предприятию, снизит текучесть кадров и сократит уровень безработицы.

Но наибольшее развитие получила женская безработица. По данным Федеральной службы по труду и занятости численность безработных женщин зарегистрированных в органах государственной службы занятости составила 1199,5 тыс. человек или 65,5% [4]. На рост женской безработицы существенное влияние оказывает дискриминация, которая имеет место в нашей стране. Большинство потенциальных работодателей предпочитают брать на работу мужчин, нежели женщин, хотя уровень профессиональной подготовки у них может быть значительно выше.

Кроме того, одной из причин отказа в работе являются дети. Хотя в нашей стране в настоящее время имеет место демографический кризис, и со стороны государства принимаются различные программы, законопроекты для преодоления этого кризиса, но зачастую дети рассматриваются как причина постоянного отсутствия женщины на работе в связи с болезнью ребенка и тем самым она, по мнению работодателей, не будет столь эффективно работать, как могла бы. Некоторые работодатели пытаются уволить женщин, имеющих детей, прикрываясь в большинстве случаев окончанием срока трудового договора. В связи с этим мы считаем, что необходимо принять законодательные акты, которые будут направлены на защиту женщин имеющих детей, от увольнения.

Опыт лучших предприятий показывает, что грамотное продуманное решение этой проблемы позволяет избавиться не только от безработицы, но и решать кадровые вопросы на перспективу, т.е. заботиться о будущем предприятия. Хорошим примером этого служит предприятие «Норильский никель». Руководство данного предприятия не только повысило уровень заработной платы до достойного уровня (1000 \$ в месяц), но и увеличило выплаты социального характера женщинам — работницам, имеющим детей [1, с. 43]. Данный пример свидетельствует не только о том, что компания способствует росту занятости работников, их заинтересованности в работе, но и руководство компании решает две основные задачи социальной защиты в настоящее время: сокращает уровень безработицы и способствует преодолению демографического кризиса.

По нашему мнению, если предприниматели нашей страны, частично воспользуются успешным опытом данной компании, то уровень женской безработицы значительно сократится. Но пока данные примеры это единичные случаи поддержки персонала и уровень безработицы остается на высоком уровне, государство обеспечивает компенсацию потери рабочего места. В качестве компенсации выплачиваются выходные пособия, пособия по безработице, разрабатываются и реализуются программы трудоустройства и переквалификации. При введении в действие этих программ участвуют государство и предприниматели. С целью создания новых рабочих мест государство берет на себя обязательство по выполнению общественных работ. Программы трудоустройства осуществляются также путем льготного налогообложения компаний, которые создают новые рабочие места.

Кроме того, одной из мер, способствующих сокращению безработицы, является незамедлительное решение проблемы достойной оплаты труда. По нашему мнению, необходимо регулировать заработную плату, и особенно минимальную — приближение ее уровня до границы прожиточного минимума, позволит сократить численность безработных.

Таким образом, безработица является острой проблемой социальной сферы в настоящее время, которая требует эффективных действий со стороны государства. Она затрагивает наиболее значимые социальные категории населения: молодежь, которая является будущим нашей страны, и в зависимости от того, насколько она будет заинтересована и обеспечена работой, зависит дальнейшее развитие, как отдельных предприятий, так и экономики в целом. Будет ли экономика страны, находиться в кризисе, сопровождаемая социальными болезнями общества (увеличение количества бедных, пьянство, убийства и т.д.), либо будет эффективно функционировать, и процветать, способствуя тем самым увеличению и закреплению авторитета нашей страны на мировом рынке. Кроме того, женщины — это большая часть населения нашей страны. Поэтому сокращение женской безработицы будет способствовать не только сокращению общего уровня безработицы, но и преодолению де-

мографического кризиса, который в большей части зависит от женщин, и от того, насколько они будут заинтересованы иметь детей.

Итак, для сокращения безработицы мы считаем, целесообразным:

- принять законопроекты, защищающие молодых специалистов при трудоустройстве;
- повысить уровень минимальной заработной платы до уровня прожиточного минимума;
- разработать программы беспроцентного или льготного кредитования на приобретение жилья для работников предприятия;
- активизировать работу профсоюзов в области повышения и своевременности выплаты заработной платы.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Илышев А., Лаврентьева И. Эффективность социальной поддержки в сферах занятости и репродукции // Экономист. 2003. № 10.
2. Конституция РФ.
3. Роик В. Социален ли федеральный бюджет грядущего года // Российский экономический журнал. 2005. № 7–8.
4. Россия в цифрах. РОССТАТ. М., 2006.

РЫБИН С.В.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СОВРЕМЕННОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ АКТИВАМИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Поскольку управление активами является на сегодняшний день столь актуальной проблемой деятельности банков, то совершенно очевидной становится проблема повышения эффективности управления активами банка. Банк управляет своими активами для того, чтобы заработать на этом как можно больше прибыли, соблюдая при этом ограничения относительно ликвидности и риска размещения денежных средств в доходные активы. Вместе с тем, современная экономическая наука, на наш взгляд, давая такое определение, трактует банк просто как обособленное финансовое предприятие, не связанное ни с кем, кроме вкладчиков, никакими финансовыми и другого рода обязательствами. Однако ни для кого не секрет, что в настоящее время очень редко можно встретить банк, который не является частью какой-либо финансовой или финансово-промышленной группы. И если взглянуть на него с этой точки зрения, то становится очевидным тот факт, что максимальный размер прибыли далеко не всегда является главной целью, для достижения которой банк размещает собственные и привлеченные денежные средства в доходные активы [1]. Таким образом, можно прийти к мысли о том, что существующее определение управления активами банка недостаточно полноценно описывает суть, предназначение процесса управления активами. Мы полагаем, что в настоящее время перед любым банком может ставиться достаточное количество различных целей, которые можно разделить на две группы, такие как:

а) возможные цели:

1. Максимизация размера получаемой прибыли.
2. Обеспечение других участников финансовой группы финансовыми ресурсами.
3. Захват рынка какого-либо банковского продукта;

б) обязательные цели:

1. Обеспечение возможности выполнять свои обязательства перед вкладчиками и кредиторами.
2. Обеспечение приемлемого уровня риска активных операций.

Исходя из этого, разумным представляется пересмотреть существующее определение управления активами, по крайней мере, в части, касающейся предназначения самого процесса управления активами. Нам представляется, что целью управления активами является достижение банком его стратегических и тактических целей.

Теперь рассмотрим вторую составляющую классического определения управления активами банка, а именно ту, которая говорит о соблюдении ограничений ликвидности банка. Ликвидность — один из основных терминов современного банковского бизнеса, очень точно характеризующий финансово-хозяйственную деятельность кредитных организаций. Сложившийся подход к пониманию ликвидности означает возможность и лёгкость превращения различных вложений банка в денежные средства для выполнения обязательств перед его кредиторами.

Термины «ликвидность» и «платежеспособность» в современной экономической литературе часто смешиваются, иногда подменяя друг друга. Действительно, понятия, которыми обозначаются эти термины, очень схожи, но между ними есть и значительные различия. Ликвидность банка нередко определяют как способность приобретать наличные средства в Банке России или банках-корреспондентах по разумной цене. В целом ликвидность банка предполагает возможность продавать ликвидные активы, приобретать денежные средства в Центральном банке РФ и осуществлять эмиссию акций, облигаций, депозитных и сберегательных сертификатов, других долговых инструментов. Термин «платежеспособность» несколько шире, он включает не только, и не столько возможность превращения активов в быстрореализуемые, сколько способность юридического или физического лица своевременно и полностью выполнять свои платежные обязательства, вытекающие из торговых, кредитных и иных операций денежного характера. Таким образом, ликвидность выступает как необходимое и обязательное условие платежеспособности, контроль за соблюдением которой уже берёт на себя не только само юридическое или физическое лицо, но и определённый внешний орган надзора и контроля [4].

Понятия «ликвидность» и «платежеспособность» категориально рассматривают в количественно и качественно несравнимых, хотя и родственных, плоскостях [3, с. 12–13]. Ликвидность выступает в виде динамической, а платёжеспособность — в виде статичной оценки. Причем они касаются неодинаковых по качеству и времени состояний. Ликвидность всегда оценивает исполнение обязательств «расшивкой» корсчета и в меньшей мере кассы банка, причем, всегда с учетом влияния факторов внешней среды. Платежеспособность оценивает сохранение равенства или превышение активов над пассивами. Она в отличие от ликвидности позволяет банку за счёт любых активов, а не только денежных, безусловно выполнять свои обязательства без привлечения внешних источников. К ликвидности же банка относят динамически оцениваемую реальную и непрерывную возможность коммерческого банка своевременно исполнять свои обязательства в денежной форме с учётом факторов внешней среды и непиримидальности ресурсов.

Платёжеспособность банка — это статически оцениваемая сохраняемость, в том числе и за счёт доходов, равенства или превышения активов над пассивами, позволяющая коммерческому банку без внешних заимствований за счет активов любой формы исполнять свои обязательства в любой конкретный момент их возникновения. Как видим, для любого банка при управлении активами первичной является его способность выполнять собственные обязательства в любой конкретный момент их возникновения. Из этого вытекает, что в качестве ограничивающего условия при управлении активами банка выступает не его ликвидность, а платёжеспособность.

Теперь перейдем к анализу последнего составляющего определения управления активами. Оно говорит, что при управлении активами банка должен быть соблюден «приемлемый» уровень риска. Понятие «приемлемый», в отношении экономических категорий, представляется нам достаточно общим, допускающим многочисленные толкования и поэтому не способным быть чётким критерием эффективности управления активами банка. Таким образом, возникает вопрос, как определить допустимый уровень возможности убытков банка или допустимый уровень ущерба? Необходимо отметить, что в современной российской и зарубежной экономической литературе достаточно работ, посвященных именно банковским рискам [2; 4; 3, с. 12–13]. И если обобщить информацию, изложенную в этих работах, то становится ясно, что все авторы концентрируют свое внимание на таких аспектах банковских рисков, как:

- виды банковских рисков;
- методы количественного определения уровня риска;
- способы снижения уровня риска (хеджирование).

Нас интересуют риски, связанные с управлением активами банка, то есть трансформацией одного вида активов в другие. На наш взгляд, при управлении активами банк сталкивается со следующими видами рисков:

- риск изменения процентной ставки;

- кредитный риск;
- портфельный риск;
- валютный риск;
- риск несбалансированной ликвидности.

Определив основные виды рисков, которые нужно учитывать при управлении активами, необходимо определиться с возможностью их количественной оценки. Мнения по поводу уровня риска, который приемлем для фирмы, могут не совпадать у разных субъектов экономики, но существует некая общепринятая усредненная шкала зон или областей риска. Выделяются они в зависимости от величины потерь. В безрисковой зоне потери не ожидаются. Под зоной допустимого риска понимается область, в пределах которой определенный вид деятельности сохраняет свою экономическую целесообразность, то есть потери имеют место, но они меньше ожидаемой прибыли. Зона критического риска характеризуется опасностью потерь, которые заведомо превышают ожидаемую прибыль и в максимуме могут принести к невозмещённой потере всех используемых в операции средств. Зона катастрофического риска — область потерь, превосходящих по своей величине критический уровень, и в максимуме достигающих величины, равной имущественному состоянию фирмы». Кроме того, на сегодняшний день есть еще несколько методик, с помощью которых можно провести количественную оценку риска [1].

Теперь обратимся к тем методам, которые современная наука применяет для снижения уровня (хеджирования) риска.

Можно отметить, что существует несколько методов, которые выделяются как общие методы снижения риска. К ним относятся;

- избежание появления возможности рисков;
- диверсификация рисков;
- комбинация рисков;
- трансферт рисков;
- прямые управленческие воздействия на риск.

В таблице 1 нами показана возможность применения данных методик для снижения рисков, имеющих место при управлении активами.

Таблица 1. Оценка возможности применения методов снижения риска

Виды риска	Избежание возможности появления	Диверсификация	Комбинация	Трансферт	Управленческие воздействия на риск
Процентной ставки	Применим только, если размер риска больше ожидаемой прибыли	Применима	Не работает	Не работает	Не работает
Кредитный		Применима	Применима	Применима	Применимо
Портфельный		Применима	Применима	Применима	Применимо
Валютный		Применима	Применима	Применима	Применимо
Несбалансированной ликвидности		Применима	Не работает	Не работает	Не работает

Таким образом, получается, что самым эффективным из вышеперечисленных методов хеджирования риска является «Диверсификация». Однако перечисленные выше методы снижения риска, это своего рода общие подходы к снижению риска. В современной экономической науке есть более глубокие методы, позволяющие хеджировать те виды рисков, которые мы обозначили как имеющие место при управлении активами. По каждому из этих рисков наработаны индивидуальные приёмы и методы, способствующие их хеджированию.

В таблице 2 нами приведён анализ методов хеджирования риска изменения процентных ставок. Следует отметить, что с точки зрения хеджирования риска изменения процентной ставки обозначаются два основных подхода:

1. Хеджирование за счет балансировки активов и пассивов чувствительных к изменению процентной ставки.

2. Заключение того или иного финансового контракта, предусматривающего наличие заранее оговоренной процентной ставки.

Таблица 2. Анализа методов хеджирования процентных ставок

Метод хеджирования	Особенности применения
Управление ГЭП-ом	Может снижать доходность портфеля активов. Не всегда полностью страхует от риска изменения процентных ставок
Опционы % ставок	Эффективность полностью зависит от точности прогноза экспертов банка об изменении процентной ставки
Процентные фьючерсы	Эффективность полностью зависит от точности прогноза экспертов банка об изменении процентной ставки
Процентные свопы	Эффективность полностью зависит от точности прогноза экспертов банка об изменении процентной ставки

Кредитный риск является одним из основных видов банковских рисков активных операций. В таблицах 3 и 4 мы приводим анализ методов хеджирования кредитного и валютного рисков.

Таблица 3. Анализа методов хеджирования кредитного риска

Метод хеджирования	Особенность применения
Залог	Самое эффективное и активно применяемое средство
Поручительство	Применяется только как дополнение к залому
Банковская гарантия	Применяется только как дополнение к залому

Ознакомившись с данными таблицы 4, мы видим, что из всего набора методов хеджирования валютных рисков наиболее приемлемыми являются «Структурная балансировка» и «Валютная корзина».

Таблица 4. Анализа методов хеджирования валютного риска

Метод хеджирования	Особенность применения
Структурная балансировка	Активно применяется
Изменение срока платежа	Ограничено условиями внешнеторговых контрактов
Форвардные Сделки	Эффективность полностью зависит от точности прогноза курса валюты
Операции типа «своп»	Лишь частично страхует валютный риск
Финансовые фьючерсы	Эффективность полностью зависит от точности прогноза курса валюты
Кредиты и инвестиции в	Переводит валютный риск в кредитный риск
Реструктуризация валютной	Только для долгосрочного страхования рисков
Параллельные ссуды	Необходима возможность получить кредит в иностранном банке
Лизинг	Переводит валютный риск в кредитный риск
Дисконтирование требований в иностранной валюте	Снижает доходность портфеля активов
Валютная корзина	Активно применяется
Осуществление филиалами расчетов в «растущих»	Необходимо наличие филиалов за рубежом
Самострахование	Отвлекает активы банка

Последний вид риска, с которым сталкиваются банки при управлении активами, это «риск несбалансированной ликвидности», точнее говоря, как мы уже имели возможность убедиться выше, правильнее будет называть его «риск несбалансированной платёжеспособности». Современная экономическая наука говорит о том, что банк должен стремиться так сбалансировать свои активы и пассивы, чтобы сроки высвобождения средств и сроки наступления обязательств совпадали [5]. Од-

нако реализовать это условие зачастую бывает очень сложно. Банк не может переделать финансовый рынок «под себя», а вынужден подстраиваться под его реалии. И если активы банка и пассивы все-таки не сбалансированы по срокам, то у него есть два пути восстановления платёжеспособности.

1. Использовать внутренние источники (реализовать активы).
2. Использовать внешние источники (получить МБК).

В таблице 5 представлена сравнительная характеристика обоих вариантов восстановления платёжеспособности. На практике банки постоянно используют оба способа в зависимости от складывающейся финансовой ситуации.

Таблица 5. Сравнительная характеристика двух вариантов восстановления платёжеспособности

Использовать внутренние источники	Использовать внешние источники
Достоинства	
Нет зависимости от внешних источников	Стоимость минимальная
Недостатки	
Стоимость может быть достаточно высока	Может быть нереализуем при нежелании других банков давать кредит

Таким образом, мы видим, что в современной экономической литературе описана масса способов снизить уровень риска, возникающего при управлении активами банка. Однако ни один из них, во-первых, не позволяет снизить вероятность убытков до нуля, а, во-вторых, все они, хеджируя риск, несут в себе те или иные негативные моменты, которые либо ограничивают возможность их применения, либо снижают доходность портфеля активов банка.

Подводя итог вышесказанному, можно резюмировать, что эффективное управление активами банка — это совокупность действий по трансформации одних видов активов в другие, находящих отражение в балансе банка, преследующих своей целью достижение стратегических и тактических целей банка, при условии соблюдения его платёжеспособности и минимально возможном уровне риска.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Банковское дело: управление и технологии / Под ред. А.М. Тавасиева. М.: ЮНИТИ, 2001.
2. Банковское дело: Учебник / Под ред. О.И. Лаврушина. М.: Финансы и статистика, 2005.
3. Власов С.Н., Рожков Ю.В. Управление ликвидностью коммерческого банка // Банковское дело. 2001. № 9.
4. Панова Г.С. Анализ финансового состояния коммерческого банка. М.: Финансы и статистика, 2002.
5. Синки Дж. мл. Управление финансами в коммерческом банке. М.: Catallaxy, 1994.

САФОНОВ Е.Н.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ РЕЗУЛЬТАТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Интеллектуальная собственность (ИС) — понятие сравнительно новое для российской теории и практики. Наиболее емкое определение интеллектуальной собственности было дано в Стокгольмской конвенции 1967 года «Об учреждении Всемирной организации интеллектуальной собственности (ВОИС)» предусматривающей, что **ИС** включает права, касающиеся:

- литературных, художественных и научных произведений;
- выступлений исполнителей, фонограмм и программ эфирного вещания;

- изобретений во всех областях человеческой деятельности;
- научных открытий;
- промышленных образцов;
- товарных знаков, знаков обслуживания и торговых названий и обозначений;
- пресечения недобросовестной конкуренции и всех других прав, являющихся результатом интеллектуальной деятельности (РИД) в промышленной, научной, литературной или художественной областях.

Таким образом, определение ИС в Конвенции носит собирательный характер. По существу такие же дефиниции приведены и во многих других международных соглашениях. Подобный подход к определению ИС вполне обоснован. Во-первых, ИС, точнее сказать, ее юридическая конструкция, вобрала в себя объекты, сходные (хотя и обладающие особенностями) с точки зрения правового регулирования, хотя их экономическая сущность может и различаться. Во-вторых, система ИС, уже в настоящее время достаточно разветвленная, продолжает развиваться, и объединение в одном понятии различных объектов дает дополнительную возможность для единообразного ее регулирования при использовании дифференцированных решений.

Рассматривать проблему коммерциализации ИС целесообразно несколько отступив от системы, в которой они воплощаются. Прежде все это вызвано тем, что систему ИС составляют как объекты, являющиеся результатом творчества, интеллектуальной деятельности, так и объекты, к ним приравненные, например, защита от недобросовестной конкуренции, по природе своей не подлежащая коммерциализации. Кроме того, коммерциализация РИД сама по себе включает этап предания интеллектуальному продукту статуса охраняемой ИС.

Целесообразно рассматривать коммерциализацию РИД, разбив их не на виды ИС, а на две категории исходя из вида удовлетворяемых потребностей покупателей РИД:

- экономических,
- социальных, культурных, интеллектуальных.

Последние обычно обладают большей уникальностью с точки зрения потребителя, т.к. можно разработать схожую технологию и получить тот же результат, но нельзя заменить одно произведение литературы, искусства другим. Это оказывает определенное влияние на коммерциализацию данных интеллектуальных продуктов.

На коммерциализацию РИД влияет та цель, ради которой потребитель ее приобретает. Потребителя интересуют не технология, изобретение или средство индивидуализации товара сами по себе, а практическая польза, которую можно получить от этих РИД, и затраты на их приобретение. Процесс коммерциализации РИД должен начинаться еще на этапе возникновения идеи посредством оценки целесообразности ее разработки.

Одним из этапов коммерциализации РИД является выбор формы их охраны. Главной проблемой при выборе официальной формы защиты в виде получения патента является необходимость раскрытия информации, содержащей суть изобретения. При этом следует учитывать и тот факт, что охрана ИС посредством предоставления патента носит срочный характер. Возможны варианты использования в режиме коммерческой тайны (ноу — хау) или беспатентной защиты (см., например, 1, с.617-620).

Важность этого этапа состоит в том, что такой фактор как «Обладание патентованной технологией производства. Ноу-хау или конструктивные характеристики продукта, закрепленные в собственности с помощью патентов или секретности» (2, с.46) во многом определяет конкурентоспособность фирмы. Между тем, удельный вес в передовых производственных технологиях, используемым в промышленности России, технологий, имеющих патенты на изобретения за период с 1997 г. по 2004 г уменьшился с 5,86% до 2,75% (рассчитано по 3, с. 595-596).

В определенных ситуациях на этом этапе встает проблема определения собственника РИД, в т.ч. в случае служебных изобретений. Имущественные права на изобретение могут принадлежать не самим создателям, а работодателям, когда оно создано в связи с выполнением служебных обязанностей или получением от работодателя конкретного задания. Согласно п. 2 ст. 8 Патентного закона РФ право на получение патента на служебное изобретение принадлежит работодателю, если договором между ними не предусмотрено иное. Автор служебного изобретения имеет право на соответствующее вознаграждение. Только в том случае, если работодатель в течение 4 месяцев не подаст заявку в Патентное ведомство, не переуступит право на подачу заявки другому лицу и не сообщит

автору о сохранении соответствующего объекта в тайне, автор имеет право подать заявку и получить патент на свое имя. В этом случае работодатель имеет право на использование соответствующего объекта промышленной собственности в собственном производстве с выплатой патентообладателю компенсации, определяемой договором.

Рассмотренные этапы свойственны вновь разрабатываемым РИД. Если у хозяйствующего субъекта уже имеются определенные ИС-активы, то первым этапом коммерциализации должен быть их аудит. Здесь необходимо определить терминологию:

1) «Интеллектуальная собственность», «ИС-активы», «нематериальные активы» — понятия тождественные, но применяемые с разных точек зрения. Первое понятие — правовое, второе — употребляемое в современной мировой практике управляющими ИС — активами (IP-assets management), а третье — бухгалтерское. Хотя существуют определенные расхождения в объеме РИД, включаемых в указанные понятия. Так, определенные виды ИС (например, коммерческая тайна), не могут быть поставлены на баланс и считаться нематериальными активами компании в узком понимании этого термина. В науке и на практике употребляется также понятие «интеллектуального капитала», куда помимо ИС включается информация, не являющаяся интеллектуальной собственностью (клиентские списки, деловая репутация и т.п.), а иногда и часть человеческого капитала, обладающего высокой квалификацией.

2) Понятие «аудита интеллектуальной собственности» используется в широком смысле, не только как экспертиза (ревизия) юридических и учетных документов, относящихся к используемым на предприятии объектам ИС, но и как экспертиза всей ИС, имеющейся у предприятия, вне зависимости от постановки ее на учет и наличия соответствующей документации.

Результатом аудита интеллектуальных ресурсов предприятия должно явиться: их точное описание; оценка степени вовлеченности в производственную деятельность; документальное оформление прав на те интеллектуальные ресурсы, которые возможно и целесообразно охранять через институт ИС; постановка ИС на баланс в качестве имущества предприятия; формирование портфеля ИС — активов.

При выявлении РИД, не имеющих официально закрепленного статуса ИС, целесообразно будет оценить, насколько необходима и возможна их институционализация

Получив правовой статус для своего интеллектуального продукта и сформировав портфель ИС, разработчик или владелец его должен сделать выбор между возможными вариантами использования ИС:

- самостоятельным освоением,
- использованием ее для внесения в качестве взноса в уставный капитал другого предприятия, в совместной деятельности, технологической кооперации, стратегических альянсах и т.п.,
- использованием для целей лицензионной торговли либо продажи другим лицам. Решение вопроса о продаже лицензии требует взвешенного подхода, т.к., как отмечает М.Портер, для фирмы «...технология оказывается источником конкурентных преимуществ, вопросы лицензирования становятся жизненно важными» (4, с.278).

Для коммерциализации РИД необходимо решить проблемы ценообразования, что особенно важно для международной торговли. Существующие подходы требуют определенного уточнения и дифференциации применительно к конкретным РИД, а также странам-лицензиатам и лицензиарам. Целесообразно разработать систему экономического взаимодействия в рамках взаимосвязанных интеллектуальных и производственных потенциалов, в том числе для стран бывшего СССР. Последнее, на наш взгляд, является одним из важнейших условий вхождения России на достойных условиях в глобализирующуюся мировую экономику.

Рассматривая РИД второй группы, необходимо отметить что к ним относятся объекты литературного, художественного творчества, предметы искусства, музыкальные произведения и т.д. Это в основном РИД, являющиеся объектами авторского права и смежных прав, подлежащие автоматической охране в силу самого факта их создания, поэтому в их коммерциализации отсутствует фаза приобретения статуса охраняемой ИС.

Несмотря на отсутствие необходимости в документарном оформлении статуса охраняемой ИС на литературные и художественные произведения, на первой стадии коммерциализации, как и для РИД первой группы, может возникнуть необходимость в определении собственника.

РИД второй группы предоставляют потребителям возможность удовлетворить потребности в

интеллектуальном, духовном, культурном развитии, в эстетическом удовольствии и т.д. Они имеют ценность сами по себе, а не как средство для производства других ценностей. Отсюда значительные отличия в их коммерциализации от РИД первой группы.

Ценообразование РИД второй группы может существенно различаться от вида к виду. Общее правило: цена определяется в виде процента от дохода на соответствующий способ использования произведения или, если это не возможно осуществить в связи с характером произведения или особенностями его использования, в виде зафиксированной в договоре суммы, либо иным образом.

Необходимо отметить, что авторское право охраняет не сами идеи, содержащиеся в произведении, а форму произведения, т.е. систему идей, мыслей, образов, их последовательность и расположение в общей системе. Однако следует обозначить различие между формой самого произведения, имеющего нематериальную сущность, и *формой его воплощения*, т.е. определенную объективную форму, включающую в себя как материальный носитель (рукопись, рисунок, печатное издание, картина, скульптура и т.п.), так и иную объективную форму в зависимости от вида РИД (исполнение, выступление, прочтение и т.д.). В связи с этим необходимо четко разграничить коммерциализацию РИД от выпуска в коммерческий оборот его материального носителя.

Разнообразие природы РИД позволяет выделить еще одну специфическую область коммерциализации — коммерциализацию произведений изобразительного искусства. В изобразительном искусстве две формы — произведения и его материального воплощения — неразрывно связаны. Отсюда и специфика их коммерциализации (уникальность, продажа самого материального носителя, оригинальность подхода к ценообразованию в каждом конкретном случае).

Неразрывность двух форм произведений живописи обусловили установление в законе правила, которое необходимо учитывать в процессе коммерциализации этого вида РИД. Речь идет об установленном п.2 ст. 17 Закона РФ «Об авторских и смежных правах», *праве следования*. Это право не входит в перечень имущественных прав, содержащихся в ст. 16 Закона. Однако это право тесно связано с имущественными интересами авторов произведений изобразительного искусства, существующих в единичном экземпляре, и позволяет им получать часть прибыли от торговли их произведениями. Установлено, что в случае публичной перепродажи произведения изобразительного искусства (через аукцион, галерею изобразительного искусства, художественный салон, магазин и т.д.) по цене, превышающей предыдущую не менее чем на 20 процентов, автор имеет право на получение от продавца вознаграждения в размере 5 процентов от перепродажной цены (право следования).

Рассмотренные этапы коммерциализации интеллектуального продукта как до, так и на стадии получения статуса охраняемой ИС, необходимы на уровне частного предпринимателя для интенсификации и повышения эффективности использования РИД в экономическом обороте. Однако одних только усилий частного сектора в указанном направлении недостаточно — должно быть активное участие государства в развитии рынка ИС. Российская система ИС должна учитывать специфику международного обмена РИД, а также механизм их международной охраны и коммерциализации.

С развитием международных экономических отношений, культурного и научного обмена между странами расширяются масштабы использования ИС вне рамок соответствующих национальных систем. В связи с этим возникает ряд проблем, связанных со спецификой самой природы ИС.

В отличие от собственности на материальные объекты, ИС обладает свойством *«территориальности»*. Действие прав на ИС ограничивается территорией того государства, где интеллектуальный продукт был создан и получил правовой статус. С экономической точки зрения, это означает, что коммерциализация ИС может быть осуществлена за пределами этого государства любым лицом, без согласия владельца ИС и без выплаты ему вознаграждения. Экономические интересы владельца ИС за рубежом могут быть защищены следующим образом:

1) *договором* между владельцем ИС и лицом, получающим право на его коммерческое использование. Подобный путь малоэффективен, так как обязанности перед владельцем ИС несет только его контрагент по договору;

2) *получением статуса ИС в стране, где предполагается коммерциализация ИС*. Иностранной ИС в этом случае предается тот же статус, что и национальной. Недостаток — существенные временные и материальные издержки, и ограничение пределов защиты только теми государствами, в которых ИС получила статус охраняемой;

3) *через двусторонние соглашения* между государством владельца ИС и иностранным государством, где предполагается использование ИС;

4) через региональные или многосторонние соглашения, участником которых является государство владельца ИС.

Обеспечение экономических интересов владельцев ИС через международные соглашения наиболее эффективно в отношении тех РИД, которые приобретают статус ИС автоматически, в силу самого факта их создания, как авторское право или смежные права, и только при условии, что международными соглашениями принцип автоматической охраны распространяется на все страны-участницы. Владельцы объектов промышленной собственности получают значительную выгоду за счет определенного набора инструментов, используемых международными соглашениями, в частности, договорного (конвенционального) приоритета, принципа независимости патента и т.п. Однако и в этом случае владельцы промышленной собственности вынуждены обеспечивать ей статус ИС во всех странах, где предполагается ее коммерциализация, хотя и через упрощенные и более эффективные процедуры.

5) через участие в наднациональных образованиях (например, ЕС) и в международных патентных системах, предусматривающих выдачу единого патента на объект промышленной собственности.

Специфика института ИС состоит в постоянно усиливающейся тенденции к использованию ИС в качестве инструмента создания базы для дальнейшего экономического, социального и культурного развития страны и повышения уровня жизни населения, а также в стремлении к экономической интеграции. Это, на наш взгляд, главные причины, обеспечивающие эффективность современного механизма международной охраны и коммерциализации ИС.

Этот механизм представляет собой сложную, многоуровневую систему, определяющую порядок предания РИД статуса ИС, обеспечения ее охраны и эффективной коммерциализации.

Основной задачей современного механизма охраны и коммерциализации ИС как на национальном, так и на международном уровне, является поддержание баланса интересов общества и владельцев. Необходимо создание таких условий, при которых авторы ИС получали бы признание и вознаграждение; общество — стимул к научной и творческой деятельности и доступ к инновациям и знаниям; а сама ИС более полно использовалась для создания материальных благ и, в конечном итоге, содействовала экономическому, социальному и духовному развитию. Указанный механизм должен включать в себя как надежную правовую охрану прав создателей и/или владельцев ИС, прежде всего, на использование последней в коммерческом обороте и получение доходов, так и гарантировать, что усиление такой охраны не будет создавать ограничений для доступа общества к ознакомлению с РИД.

Механизм международной охраны и коммерциализации ИС — явление многоуровневое. Прежде всего, логично будет выделить национальный и международный уровни, хотя сегодня такое деление будет во многом условно — слишком велико их взаимопроникновение и взаимовлияние. Национальный уровень механизма складывается из норм, регулирующих охрану ИС, ее коммерциализацию на внутреннем рынке и участие в ВЭД, а также из национальных институтов (государственных, и общественных, в частности ассоциаций владельцев ИС, союзов изобретателей, ассоциаций исполнителей и т.п.), оказывающих влияние на рынок ИС и реализацию прав ее владельцев. Международный уровень механизма должен состоять из норм международного права ИС, интеграционных государственных объединений и международных правительственных и неправительственных организаций.

Анализ механизма международной охраны и коммерциализации ИС будет не полным без рассмотрения роли, которую играют в его формировании и функционировании экономические операторы — создатели и владельцы ИС. В условиях рыночной экономики регулирование вопросов, касающихся коммерциализации ИС (включая ценообразование) осуществляется главным образом именно на уровне экономических операторов. Государственное или международное регулирование в области коммерциализации ИС осуществляется путем установления рамок, в которых могут действовать экономические операторы.

Специфическим экономическим оператором в сфере ИС, являются организации, управляющие имущественными правами авторов и обладателей смежных прав на коллективной основе. Монополия автора и обладателей смежных прав на коммерческое использование своих произведений и получение доходов от этого использования корреспондируется с обязанностями других лиц получать разрешение на использование указанных произведений и платить за такое использование.

Обычно за тем, чтобы ИС использовалась только с его разрешения и с выплатой соответствующего дохода, следит автор. Однако иногда практическое осуществление таких имущественных прав автора может быть затруднено (публичное исполнение, в том числе на радио и телевидении, воспроизведение путем механической, магнитной и иной записи, репродуцирование и другие случаи). Для этого создаются организации, управляющие авторскими и смежными правами на коллективной основе.

Создаются такие организации непосредственно обладателями ИС, действуют в пределах полученных от авторов полномочий, не вправе заниматься коммерческой деятельностью и самостоятельно осуществлять использование ИС, полученной для управления на коллективной основе. В отличие от организаций, приобретающих произведения и объекты смежных прав на основании авторских договоров и осуществляющих впоследствии самостоятельную коммерциализацию этих прав, организации, управляющие имущественными правами на коллективной основе, владельцами прав на ИС не становятся. В отношениях с третьими лицами они выступают как представители, своего рода экономические агенты, авторов и действуют от их имени и в их интересах. Среди функций организаций, управляющих имущественными правами на коллективной основе, стоит выделить три основные, непосредственно связанные с коммерциализацией ИС, функции:

- предоставление лицензий пользователям на соответствующее использование произведений и объектов смежных прав. При этом условия таких лицензий должны быть одинаковыми для всех пользователей одной категории, а отказ в выдаче такой лицензии без достаточных оснований не допускается (5, с.40);
- аккумулялирование денежных средств, получаемых в ходе коммерциализации ИС;
- распределение и регулярная выплата собранного вознаграждения обладателям авторских и смежных прав.

Экономическая эффективность таких организаций определяется значительным снижением затрат обладателей прав на ИС, связанных с реализацией и охраной своих прав. Эффективны они и с точки зрения пользователей правами на ИС, т.к. позволяют снизить, например, юридическое бремя. Среди международных организаций наибольшее значение в механизме международного регулирования и коммерциализации ИС имеют Всемирная организация интеллектуальной собственности (ВОИС) и Всемирная торговая организация (ВТО).

Возникновение международного многостороннего механизма регулирования вопросов охраны и использования объектов ИС, позднее преобразовавшегося в систему ВОИС, было вызвано *необходимостью обеспечения экономических интересов владельцев ИС.*

Одной из целей ВОИС является содействие охране ИС во всем мире через совместные усилия стран-участниц и, если это необходимо, через сотрудничество с другими международными организациями.

Система ВОИС прежде всего нацелена на защиту экономических интересов владельцев ИС, осуществляемое через обеспечение охраны прав на ИС и их эффективной коммерциализации на уровне хозяйствующих субъектов. ВОИС осуществляет административные функции в отношении 21 многостороннего договора и управляет союзами государств, созданными некоторыми из администрируемых Организацией соглашений.

Отсутствие механизма практического обеспечения ратификации всеми странами — членами ВОИС принимаемых соглашений и включения их положений в национальное законодательство и слишком большое влияние, оказываемое на принимаемые в рамках ВОИС решения странами-импортерами ИС вызвало недовольство промышленно-развитых стран. Большинство стран мира, а следовательно, и большинство стран — членов ВОИС являются странами, в основном импортирующими технологии и др. виды ИС. Принцип деятельности ВОИС — равное участие всех ее членов в принятии решений — и приводит, соответственно, к тому, что решения во многом зависят именно от стран — импортеров ИС.

Это повлияло на решение ряда промышленно-развитых стран «перенести» вопросы охраны и коммерциализации ИС в рамки системы ГАТТ/ВТО, способной обеспечить механизм принудительного исполнения составляющих систему соглашений, в которой они традиционно имеют большее влияние на принятие решений.

Долгое время две крупные международные многосторонние системы -система охраны и коммерциализации ИС и регулирования международной торговли, имеющие действительно глобальный

характер, — развивались параллельно друг другу. ГАТТ предназначалась для того, чтобы международная торговля товарами осуществлялась по определенным правилам и в сторону либерализации с постепенным устранением ограничений торговли, возведенных односторонними актами государств. Уругвайский раунд переговоров по вопросам международной торговли поставил задачу распространить компетенции ГАТТ на те сферы, которые ранее находились вне его зоны действия. Результатом переговоров стало учреждение Всемирной торговой организации, а также распространение действия ВТО на ряд новых секторов: торговлю «невидимыми» товарами (услугами), *торговые аспекты прав на ИС* и инвестиционных мер.

Результатом работы по включению новых секторов в сферу ВТО явилось, среди прочих, Соглашение о торговых аспектах прав на интеллектуальную собственность (Соглашение ТРИПС). В отличие от сферы услуг, которая была интегрирована в сферу действия ВТО целиком, сфера ИС была затронута лишь в той степени, в которой интеллектуальная собственность связана с международной торговлей.

Анализ материалов переговоров, проводившихся в ходе Уругвайского раунда, и самого Соглашения ТРИПС позволяет выделить следующие экономические основания включения ИС в предмет регулирования ВТО:

- 1) права на ИС являются непосредственным предметом международной торговли;
- 2) ИС является элементом значительной части товаров и услуг;
- 3) ИС в силу ее уникального характера и, как следствие, способности обеспечивать ее владельцу преимущественное положение на рынке, гарантирует ему дополнительные доходы и побуждает его препятствовать ее свободному распространению, что может в определенном смысле тормозить развитие торговли;
- 4) государства, пытаясь защитить интересы владельцев прав на ИС, разрабатывают законодательство по охране на нее прав. Диспропорции и противоречия в развитии национальных законодательств — все это порождает барьеры на пути развития свободной международной торговли;
- 5) множество товаров, включающих компоненты ИС, составляют обширный сектор торговли контрафактной продукцией, которая в некоторых странах допускается и даже поощряется.

Соглашения, входящие в систему ВТО, в установлении новых институциональных и материально-правовых рамок международной торговли, не ограничиваются лишь собственными текстами. ТРИПС вносит свой вклад в придание системе ВТО «мозаичного» характера. Сложность состоит в том, что Соглашение ТРИПС допускает применение одновременно и основных принципов ГАТТ, и норм соответствующих международных соглашений в области охраны и коммерциализации ИС, которые были в определенной мере инкорпорированы в систему ВТО.

По объему охвата вопросов, касающихся охраны и коммерциализации ИС, Соглашение ТРИПС, безусловно, стало самым обширным соглашением в этой области.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Портер Е. Майкл. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов. М.: Альпина Бизнес Букс, 2006.
2. Шерер Ф., Росс Д. Структура отраслевых рынков. М.: ИНФРА-М, 1997.
3. Российский статистический ежегодник. 2005: Стат. сб., Росстат. М., 2006.
4. Портер Е. Майкл. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость. М.: Альпина Бизнес Букс, 2005.
5. Борохович Л., Монастырская А., Трохова М. Ваша интеллектуальная собственность. С.-Петербург, 2001.
6. В.И. Мухопад. Лицензионная торговля: маркетинг, ценообразование, управление. М.: ИНИЦ Роспатента, 2000.
7. В.И. Мухопад и др. Маркетинг интеллектуальной собственности. М.: ИНИЦ Роспатента, 2001.

*АЛГОРИТМИЗИРОВАННАЯ МОДЕЛЬ СОЗДАНИЯ ЕДИНОГО РЕГИОНАЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ
ВОДО-КАНАЛИЗАЦИОННОГО ХОЗЯЙСТВА СМЕШАННОЙ ФОРМЫ СОБСТВЕННОСТИ*

В последнее время внимание к коммунальной инфраструктуре в нашей стране со стороны государственного и частного секторов растет.

Жилищно-коммунальное хозяйство России — это многоотраслевой комплекс, который включает взаимозависимые, но в то же время достаточно автономные предприятия и организации социальной и производственной сферы. Количество предприятий ЖКХ — более 52 тыс., численность работающих на них — свыше 4,2 млн. человек, среднегодовой объем производимых работ и услуг — порядка 900 млрд. руб. [1, с. 9]. Потребителями услуг является практически все население страны и хозяйствующие субъекты экономики.

Неплатежеспособность предприятий ЖКХ — одна из острейших проблем российской экономики переходного периода. Коммунальное хозяйство России остается убыточным. Положение в ЖКХ в последнее время стало одним из основных препятствий нормализации социально-экономического климата в стране. Начинает подниматься вопрос о банкротстве сферы коммунальных услуг целых регионов.

Решением накопившихся проблем представляется продуктивное сотрудничество государственного сектора и частного бизнеса в сфере предоставления жилищно-коммунальных услуг.

Особое место в системе жилищно-коммунального хозяйства занимают предприятия водо-канализационного хозяйства, что обусловлено особенностями их воспроизводственного процесса, сложившейся структурой управления и системой тарификации услуг.

В настоящее время в секторе коммунального водоснабжения и водоотведения России набирает силу процесс вхождения частного бизнеса в управление предприятиями ЖКХ, уже работает несколько частных компаний-операторов, управляющих эксплуатацией объектов данной сферы.

Предлагаемая модель сориентирована на реструктуризацию системы управления предприятиями водо-канализационного хозяйства в рамках Ростовской области, изменения формы и структуры собственности предприятий ЖКХ, построение единой системы взаимодействия государственного и частного сектора в процессе осуществления хозяйственной деятельности предприятия.

При создании модели акционирования предприятий водо-канализационного хозяйства в контексте решения проблем реструктуризации предприятий сферы жилищно-коммунального хозяйства были использованы результаты научных исследований по проблеме реструктуризации предприятий коммунальной энергетики, а так же обзор мировых моделей государственно-частного партнерства в сфере коммунальных услуг и оценка возможности их трансформации к российским условиям.

Среди мировых моделей государственно-частного партнерства в сфере коммунальных услуг выделяют:

- привлечение частных подрядчиков при государственном контроле, инвестициях и собственности;
- частная эксплуатация и инвестиции при сохранении государственного контроля и собственности;
- концессионные контракты;
- создание совместных предприятий;
- полная передача права собственности частному сектору;
- ассоциации малого бизнеса по оказанию коммунальных услуг [4, с. 29].

Наибольший интерес для предприятий водо-канализационного хозяйства представляет создание совместных предприятий, то есть совместная эксплуатация, инвестиции и собственность с сохранением государственного контроля. Используя такую схему взаимоотношений, государство и частные компании, вступая в совместную собственность, принимают на себя ответственность за организацию системы предоставления услуг водоснабжения и водоотведения.

Исследователи обращают внимание на опыт Польши, показывающий, что при создании совме-

стного предприятия оба партнера инвестируют средства и поэтому в равной степени заинтересованы в работе компании, а совместная работа придает большую гибкость принятию решений, способствует поиску новых путей сотрудничества и помогает участникам оптимизировать свои цели.

Они также выделяют следующие возможные сложности применения модели создания совместных предприятий в российских условиях:

1. Необходимость осуществлять постоянный контроль, когда местная власть должна обеспечивать строгую государственную отчетность и следить за максимизацией доходов предприятия.

2. Частные компании склонны фокусировать внимание на практическом результате, а региональные власти — на функциональной эффективности деятельности предприятия.

Данные проблемы представляется возможным решить путем создания региональной институциональной структуры «Водоканала», путем сведения в общую вертикально интегрированную структуру и последующего акционирования разрозненных предприятий ВКХ области.

Для этого можно обратиться к разработкам в области реорганизации предприятий коммунальной энергетики.

Юридические схемы реорганизации муниципальных унитарных предприятий коммунальной энергетики достаточно разнообразны.

Наиболее простой с точки зрения объема производимых изменений — вариант передачи части имущества муниципального предприятия частной компании посредством заключения договоров обслуживания, аренды, организации простого товарищества. Его модификация — предварительное выведение этих активов из хозяйственного ведения МУП с последующей передачей в аренду частной управляющей компании непосредственно муниципалитетом.

Другой вариант — акционирование. При этом МУП может быть предварительно разделен, а его монопольная структура — не должна акционироваться. В дальнейшем часть созданных акционерных обществ может быть приватизирована, либо их акции могут быть переданы в доверительное управление.

Дополнительным и весьма перспективным инструментом могут стать концессии [5, с. 36].

Например, в Новосибирской области в августе 2003г. было зарегистрировано ООО «Управляющая компания малой и коммунальной энергетики», которому в качестве вклада в уставный капитал передан комплекс энергетического оборудования (4 котельных, тепловые и электрические сети) в р.п. Мошково. Второй соучредитель компании — частный инвестор с долей в уставном капитале 51%, внесенной денежными средствами [2, с. 23].

Несмотря на декларируемое стремление власти привлечь в этот сектор частный капитал, никаких принципиальных шагов для создания благоприятных условий до сих пор не сделано. Практика показала, что государство, по сути, перекладывает проблемы ЖКХ на плечи частных инвесторов. В итоге получается, что инвестор, вместо того чтобы вкладывать свой капитал в ресурсосберегающие технологии, вынужден финансировать текущую деятельность предприятия, покрывая тем самым неадекватность бюджетов различных уровней [2, с. 24].

Учитывая специфику воспроизводственного процесса и современного состояния предприятий ВКХ, предлагается утвердить положение о проведении процедур банкротства предприятий данной сферы с обязательным проведением процедуры внешнего управления с целью реконструкции инженерных систем и инфраструктуры. При этом, прогнозировать мероприятия по техническому перевооружению за счет средств регионального и местного бюджетов, а так же самих предприятий.

Предлагается создание единого регионального предприятия ВКХ смешанной формы собственности в рамках Ростовской области путем передачи в собственность новой институциональной структуры «Водоканала» имущества и инженерной инфраструктуры бывших МУП, со следующим распределением долей:

- 51% акций — доля государственной собственности, из них:
- 21% акций — доля регионального органа исполнительной власти (Администрация Ростовской области) в лице созданного соответствующего органа управления;
- 30% акций — доля муниципального органа исполнительной власти (Администрации населенных пунктов и районов области);
- 49% акций — доля частных предприятий.

Распределение долей в создаваемом акционерном обществе представлено на рисунке 1.

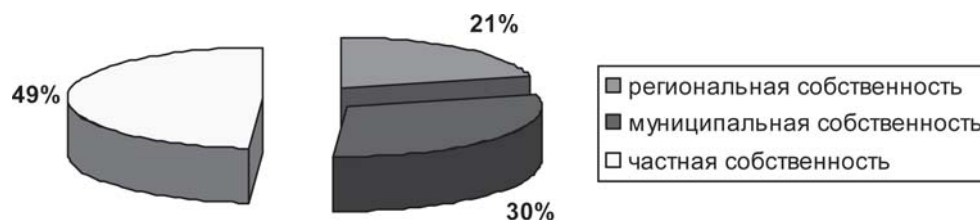


Рисунок 1. Структура собственности на водоснабжение в Ростовской области.

Создание единого регионального предприятия ВКХ в форме акционерного общества смешанной формы собственности с распределения долей соответствующим образом было предложено по следующим причинам.

Полный переход в частную собственность предприятий ЖКХ более адекватен для предприятий, осуществляющих деятельность по оказанию коммунальных услуг в части содержания жилого фонда, с развитием конкурентных отношений на основе повышения качества предоставляемых и создания уникальных услуг. Предприятия ВКХ имеют в данном отношении некоторую специфику, например ограниченную возможность выбора потребителем поставщика данных услуг. Предоставление услуг водоснабжения является основой деятельности учреждений социальной сферы (роддома и больницы). Поэтому, обеспечение стабильного их функционирования — главная задача государства, так как действия полностью частного предприятия водоснабжения в случае задержки оплаты со стороны бюджетных учреждений социальной сферы вполне прогнозируемы, так же как и последствия отключения.

Распределение долей между региональным органом исполнительной власти и муниципалитетом производится исходя из существующей системы управления предприятиями ВКХ в части порядка утверждения тарифа.

Многоступенчатая процедура утверждения тарифов на услуги предприятия ВКХ, действующая на данный момент, основывается на следующем.

Экономически обоснованные тарифы на услуги водоснабжения, оказываемые в городах и районах области, устанавливаются Администрацией области на очередной финансовый год до принятия Областного закона о бюджете.

Экономически обоснованные тарифы на услуги водоснабжения, оказываемые в сельских населенных пунктах области, устанавливаются органами местного самоуправления на очередной финансовый год до принятия Областного закона о бюджете [3].

Более подробно процесс утверждения экономически обоснованного тарифа на услуги водоснабжения предприятия ВКХ, действующий в Ростовской области, представлен на рисунке 2.

В расчетах были использованы данные по размеру и соотношению средств, выделенных на техническое оздоровление в рамках проведения процедуры внешнего управления Муниципального унитарного предприятия г. Белая Калитва и Белокалитвенского района Ростовской области «Водоканал» (далее МУП БК «Водоканал»).

В 2004г. на техническое оздоровление МУП БК «Водоканал» было затрачено 9 817,6 тыс. рублей, из которых собственные средства предприятия составили 5 115,9 тыс. рублей или 53%, средства местного бюджета — 39%, средства господдержки — 8%. Процедура внешнего управления на предприятии проводилась вполне эффективно и позволила улучшить техническое состояние основных фондов и финансово-экономические показатели деятельности предприятия.

Предполагается, что участие со стороны муниципалитета позволит при проведении процедур банкротства предприятий ВКХ выделять средства на реконструкцию систем водоснабжения (например, при процедуре внешнего управления), а также создавать инвестиционные программы для модернизации сетей и инфраструктуры.

Являясь государственной и муниципальной собственностью, предприятия жилищно-коммунального хозяйства оказались всецело зависящими от предоставляемых дотаций и субсидий из бюджетов РФ, субъектов РФ и муниципальных образований. Занижение уровня отпускных тарифов муниципальными органами исполнительной власти, выделение предприятиям дотаций не в полном объеме приводят к нарастанию убытков и неплатежей. В подавляющем большинстве случаев именно

недофинансирование со стороны государства служит причиной финансового кризиса предприятий рассматриваемой отрасли.

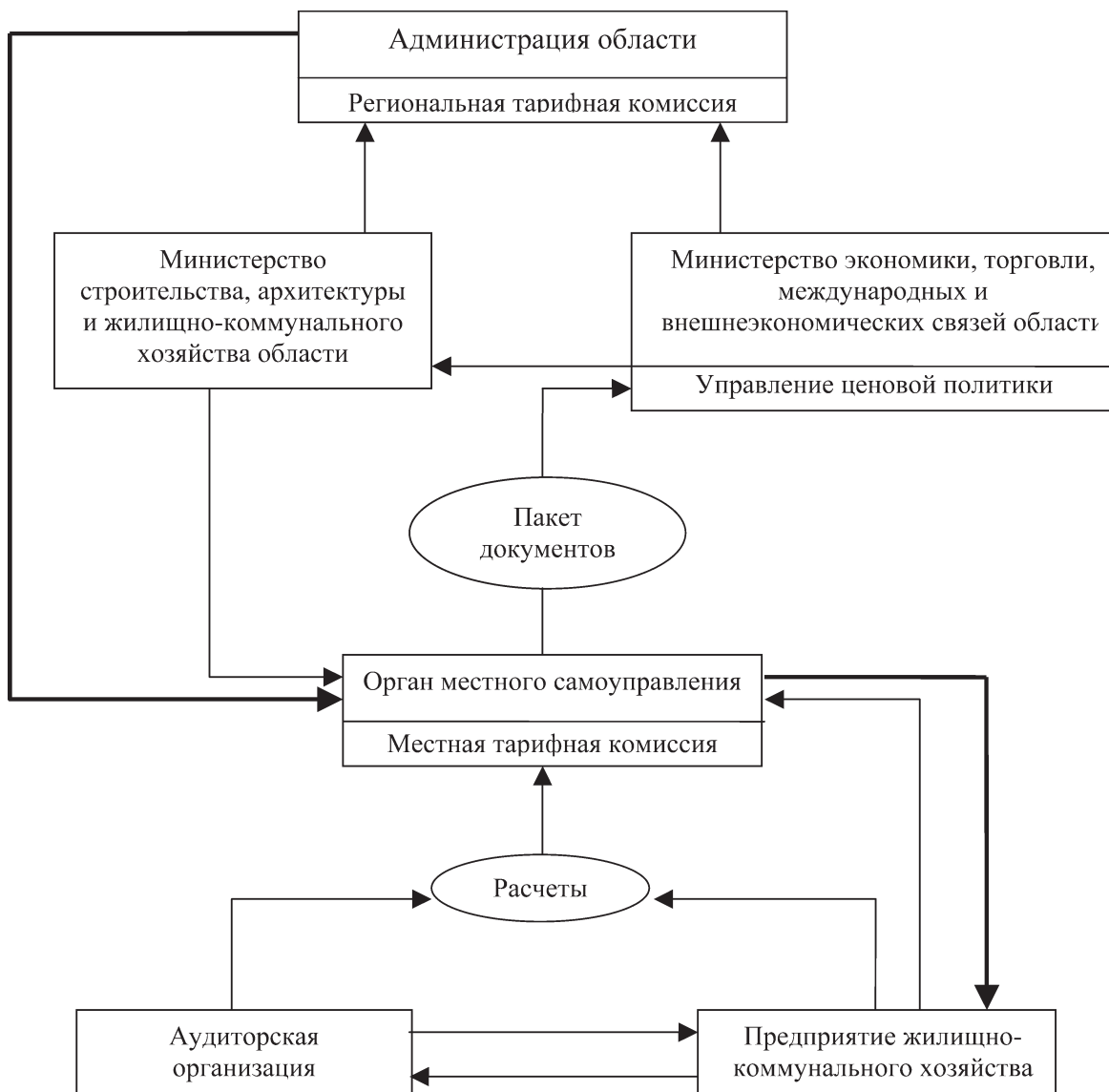


Рис. 2. Организационная структура управления жилищно-коммунальным хозяйством области.

В общем по стране, кризисное состояние жилищно-коммунального комплекса обусловлено неэффективной системой управления, дотационностью сферы и неудовлетворительным финансовым положением, высокими затратами, отсутствием экономических стимулов снижения издержек, связанных с оказанием жилищных и коммунальных услуг, неразвитостью конкурентной среды и, как следствие, высокой степенью износа основных фондов, неэффективной работой предприятий, большими потерями энергии, воды и других ресурсов.

Именно круг этих проблем предполагается решить при создании единого регионального предприятия ВКХ смешанной формы собственности.

Управление и контроль со стороны регионального органа исполнительной власти (создание при Администрации области соответствующего органа) при привлечении средств и опыта управления частных компаний позволит:

- осуществить бюджетирование региональной структуры «Водоканала»;
- определить размер и источники необходимых средств при составлении бюджета области;
- осуществлять контроль за поступлением и использованием бюджетных средств на предприятии;

- гарантировать возможность деятельности учреждений социальной сферы;
- утвердить экономически обоснованные тарифы за предоставление услуг, а также возможность перейти на новую систему тарификации услуг водоснабжения и канализации;
- предотвратить использование процедур банкротства предприятий данной сферы с целью передела собственности;
- привлечь частных акционеров и инвесторов;
- оптимизировать размер, порядок и процедуру предоставления дотаций;
- поддержать социальную стабильность;
- осуществлять заботу об охране окружающей среды.

Деятельность муниципальной власти позволит выявлять слабые места существующего предприятия в рамках отдельного города или района области в целях оптимизации воспроизводственного процесса предприятия и направления финансовой поддержки.

Приход частного бизнеса на предприятие позволит внедрить эффективные системы управления, а также обеспечит действие экономических стимулов снижения издержек, внедрение новых энерго — и ресурсосберегающих технологий.

При этом на всех участниках совместного предприятия будет лежать ответственность за создание и внедрение:

- новой эффективной структуры управления предприятием;
- производственного плана и бюджета предприятия;
- системы диагностики финансово-хозяйственной деятельности предприятия;
- механизма распределения прибыли предприятия, приемлемого для всех участников акционерного общества;
- механизма возвратности инвестиций и повышение инвестиционной привлекательности предприятия;
- эффективных ресурсосберегающих и природоохранных технологий;
- информационных технологий обеспечения воспроизводственного процесса предприятия.

Таким образом, предлагаемая алгоритмизированная модель создания единого регионального предприятия водо-канализационного хозяйства смешанной формы собственности позволит внедрить особую форму взаимодействия между представителями региональной и муниципальной власти и частными инвесторами, что позволит решить существующие проблемы функционирования предприятий сектора коммунального водоснабжения и водоотведения, являющегося неотъемлемой частью сферы жилищно-коммунальных услуг.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Извлечения из выступления В.А. Аверченко «ЖКХ России: состояние и перспективы» // ЖКХ — журнал руководителя и главного бухгалтера. 2004. № 11. Ч. II.
2. Мустафина Е.С. Проблемы ЖКХ с позиции частного бизнеса // ЖКХ — журнал руководителя и главного бухгалтера. 2005. № 3. Ч. I.
3. Об установлении единого порядка расчета и утверждения тарифов на жилищно-коммунальные услуги в Ростовской области: Постановление Главы Администрации Ростовской области от 30.12.1998 г. № 555 // Наше время. 2004. 18 августа. № 199.
4. Осипова В.А., Ходарев А.С. Государственно-частное партнерство в сфере коммунальных услуг: мировые модели и возможность их трансформации к российским условиям // ЖКХ — журнал руководителя и главного бухгалтера. 2005. № 8. Ч. I.
5. Фурщик М.А. Реструктуризация предприятий коммунальной энергетики // ЖКХ — журнал руководителя и главного бухгалтера. 2005. № 8. Ч. I.

СКОРЕВ М.М., ЗАЛОЗНАЯ Д.В.**ДЕФИНИЦИОНАЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА СОЦИАЛЬНОГО ТУРИЗМА
В ГУМАНИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА**

В Манильской декларации по мировому туризму (1980 г.) отмечалось, что: туризм понимается как деятельность, имеющая важное значение в жизни народов в силу непосредственного воздействия на социальную, культурную, образовательную и экономическую области жизни государств и их международных отношения; развитие туризма связано с социально-экономическим развитием наций и зависит от доступа человека к активному отдыху и отпуску и его свободы путешествий в рамках свободного времени и досуга; существование туризма и его развитие полностью зависят от обеспечения прочного мира, в укрепление которого он призван внести свой вклад [7, с. 115].

Несмотря на то, что туризм является понятием социальным, как отрасль рыночной экономики он в настоящее время превратился в чисто коммерческий вид деятельности. Уровень развития социального туризма отражает общее состояние социальной сферы в стране. Экономический рост не может осуществляться без учета человеческого фактора, следовательно необходим институт гуманизации этого процесса. Одним из элементов института гуманизации экономического роста выступает социальный туризм. В нашей стране социальному туризму пока уделяется недостаточное внимание государства.

В ст. 1 Федерального закона «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» дано следующее определение: «социальный туризм — это путешествия, субсидируемые из средств, выделяемых государством на социальные нужды». В соответствии с Законом (ст. 4) социальный туризм в Российской Федерации — приоритетное направление государственного регулирования туристской деятельности [12, с. 72–75].

Более точное толкование социального туризма дано в Монреальской декларации, принятой Генеральной Ассамблеей Международного бюро социального туризма в 1996 г. В ст. 13 Декларации записано, что к движению социального туризма может принадлежать любая туристская организация (ассоциация, кооператив, общество взаимопомощи, фонд, федерация, бесприбыльная организация, компания и т.д.), которая в своем уставе или регламенте четко ставит задачи социального характера и цель — обеспечение доступности путешествий и туризма для максимального количества людей, не ограничивая туризм единственной целью максимального получения прибыли.

Один из разработчиков концепции развития социального туризма профессор В. А. Квартальнов по данному поводу отмечает, что туризм — это рынок, и многоотраслевые рыночные связи — его экономическая составляющая. Но при этом нельзя забывать, что основная его цель — социальная. Важно туризм сделать доступным для каждого человека. Такая установка не противоречит его выгоды. Напротив, мировая практика показывает, чем страна ближе к упомянутой цели, тем выше в ней и доходность туризма [6, с. 221].

Социальный туризм может активно развиваться, как отмечалось ранее, при достаточной государственной поддержке и наличии соответствующей инфраструктуры. Инфраструктура социального туризма представляет собой часть индустрии внутреннего туризма, включающей туристские базы, пансионаты, туристские гостиницы, мотели, кемпинги, туристские клубы и др.

В СССР социальный туризм был основной формой массового, индустриального туризма. Социальный туризм был полностью подчинен государственному управлению и выполнял социальные функции. Такая политика государства в области социального туризма была органично включена в административно командную систему управления в России. Стоимость основных фондов индустрии социального туризма составляла в ценах 1989 г. 3,5 млрд руб., а сумма за предоставленные услуги в этот период — около 5,5 млрд руб.

Технико-экономические показатели состояния инфраструктуры туризма в бывшем СССР на 1989 г. (по данным Госкомстата СССР) по трем структурообразующим предприятиям сферы туризма — профсоюзного (Центральный Совет по туризму и экскурсиям — ЦСТЭ), молодежного (Бюро международного молодежного туризма — БММТ «Спутник») и международного (Внешнеэкономическое акционерное общество по туризму и инновациям — ВАО «Интурист») — приведены в приложении 4.

Однако качество предоставляемых туристских услуг было низким, структура и квалификация кадров — неудовлетворительные. Кроме того, сегментация по видам внутреннего и международного туризма и монопольное положение нескольких туристских корпораций не отвечали спросу и равенству прав отечественных и зарубежных клиентов. Туризм, в том числе международный, в ряде случаев, носил явно дискриминационный политический характер. Тем не менее туристские услуги внутри страны были общедоступными всем слоям населения, и значит социальный туризм был мощным инструментом физического и нравственного оздоровления нации.

В 1989 г. около 89% объема предоставляемых туристских услуг дотировались органами социального страхования, профсоюзами, предприятиями и организациями. В настоящее время такая социальная поддержка предоставляется фондом социального страхования только инвалидам и детям до 16 лет, пользующимися путевками в санаторно-курортные организации и оздоровительные учреждения, находящиеся на территории России.

В период перехода от административного управления экономикой к рыночному хозяйству в последнее десятилетие XX века российский туризм пережил кардинальные изменения. Они коснулись, прежде всего, внутреннего социального туризма, который ранее был прерогативой профсоюзной системы, построенной на плановой основе и не похожей на современный коммерческий туризм [13, с. 67–76]. Изменился сам тип предприятий в туризме, изменилась организация туризма, возобладала чисто коммерческие начала в развитии этой сферы, была нарушена воспроизводственная структура национального туризма в пользу выездного и в ущерб внутреннему и въездному туризму.

Главная закономерность переходного периода — изменение роли государства. Значительная часть имущества переходит в частную собственность, и государство теряет монопольную власть на распоряжение материальными богатствами общества. Экономическая деятельность осуществляется не только государством, но и другими хозяйствующими субъектами. Предприятия сферы социального туризма тоже переходят в частную собственность. Современная система туризма организационно включает следующие хозяйствующие субъекты:

- фирмы-производители туристских услуг (лечебницы, санатории, здравницы, базы отдыха, деловые консультации и др.);
- фирмы-туроператоры, т. е. фирмы по разработке и реализации туристского продукта преимущественно на оптовой основе;
- фирмы-турагенты, выступающие в качестве продавцов туристского продукта, сформированного туроператорами;
- специализированные фирмы, предоставляющие услуги по размещению (пансионаты, дома отдыха, мотели, гостиницы и др.);
- специализированные предприятия питания (рестораны, бары, кафе, столовые и др.);
- специализированные транспортные предприятия (авиационные предприятия, автопредприятия, железнодорожные ведомства, предприятия морского и речного транспорта и др.);
- предприятия торговли и торговые фирмы, специализирующиеся на товарах для туристов;
- предприятия сферы досуга в туризме (киноконцертные залы, залы игровых автоматов и др.);
- рекламно-информационные туристские учреждения (рекламные агентства, рекламные бюро, информационно-туристские центры и др.);
- государственные предприятия (национальные, региональные, муниципальные предприятия унитарного или акционерного характера, занимающиеся туризмом на коммерческих или социальных началах).

Таким образом, государство становится одним из субъектов рыночной экономики и занимает новое место в хозяйственной системе. За ним сохраняются функции административно-правового обеспечения экономического процесса, то есть издания законов и иных нормативных актов и контроля за их соблюдением, но к ним прибавляются и функции макроэкономического регулирования через денежную, налоговую, бюджетную и валютную политику. Это регулирование может быть не менее жестким чем плановое, потому что финансовые регуляторы в принципе допускают гораздо меньше льгот и исключений, чем план. Государство должно заниматься и некоторыми производственными функциями, которые не способен выполнить рынок, а также финансировать фундаментальную науку, охрану окружающей среды, социальную сферу в которую включен и социальный туризм.

Вторая закономерность — это макроэкономическая (финансовая) стабилизация. В обстановке стремительной инфляции, без твердой денежной единицы экономика обречена на глубокий кризис.

В этих условиях не работают рыночные институты. Например, производители отказываются инвестировать средства в производство, потому что не могут рассчитывать на получение прибыли в условиях быстрого роста цен, хаоса и неопределенности в денежно-финансовой сфере. Стабилизационные меры, направленные на ликвидацию инфляционного потенциала, привели к изъятию из оборота денежных средств, а снятие государственного контроля над ценами — к разрыву темпа роста цен на услуги (товары) и заработной платы, к проблеме неплатежей. Объекты оздоровления населения не смогли выдержать такой государственной политики и стали ликвидироваться. С 1990 по 1999 г. количество санаториев и учреждений отдыха сократилось на 40% — с 7431 до 4468. На 38% уменьшился коечный фонд. Более 50% существующих здравниц, домов отдыха, пансионатов изменили форму собственности, и доля государственной собственности на начало 2000 г. составила 40,6%.

Третьей закономерностью переходного периода является приватизация. В результате приватизации основная часть государственной собственности перешла к новым владельцам. Изменение характера собственности привело к важным изменениям в функционировании российских предприятий социального туризма. В их экономической деятельности явно проявляются черты субъектов рынка. Все туристские фирмы и организации действуют на основе трех исходных экономических принципов:

- во-первых, они предпочитают свободу хозяйствования и соответственно свободу инициативы и ответственности;
- во-вторых, их хозяйственная деятельность объективно подчиняется законам туристского рынка (законам стоимости, спроса и предложения, конкуренции, денежного обращения, ценообразования);
- в-третьих, государственные и общественные институты (в частности, профсоюзы) предпринимают попытку регулировать рыночные процессы в туризме с целью привести в туризм социальное и нравственное начало по отношению к самому туристу, природе и обществу в целом.

Приватизация привела к тому, что сфера коммерческих туристских услуг оказалась в руках не социального, а полностью коммерческого туризма, лишенного каких бы то ни было социальных ориентиров. В туризме, равно как и во всякой экономической сфере, необходимо избегать двух крайностей: абсолютно коммерческой и чисто административной системы организации. Все искусство хозяйственной деятельности современного туризма как раз и состоит в том, чтобы органично соединить два начала — рыночное и институциональное, регулируемое.

Четвертая закономерность переходного периода — это трансформационный спад. Данный термин введен в научный оборот венгерским ученым Я. Корнай. Корнай утверждает, что при переходе от административно-командной системы к рынку экономика переживает глубокий кризис, вызванный переходным, трансформационным состоянием экономической системы. Оно выражается в том, что прежние, плановые механизмы организации хозяйственной деятельности уже разрушены, а новые, рыночные механизмы еще слабы или отсутствуют вообще. Причина трансформационного спада — это отсутствие целостной, непротиворечивой и когерентной институциональной системы в переходный период.

Опасность трансформационного спада состоит не только в его глубине, но и в том, что наряду с неконкурентоспособными, неэффективными и устаревшими предприятиями социального туризма сворачиваются и не развиваются современные здравницы. Это связано с искажением соотношений цен в переходной экономике, которые не могут служить надежными критериями конкурентоспособности, а также с сокращением спроса на туристские услуги (в связи с низкой платежеспособностью населения), конкуренцией зарубежных туруслуг более приемлемых по цене и качеству, удорожанием топлива и другими причинами. Это говорит о том, что рыночный отбор конкурентоспособных предприятий, который всегда происходит во время кризиса, в переходный период особенно нуждается в дополнительном участии государства.

Наконец, пятая, последняя закономерность постсоциалистической трансформации — это интеграция в мировое хозяйство. В условиях полной открытости национального туристского рынка перед мировым рынком туристских услуг российский туристский рынок стал «челночной» формой международной торговли и средством перекачки валютных доходов за границу. Покупка валюты в 90-е гг. XX в. в России составляла 12,6–21,3% в общей структуре расходов денежных доходов населения, около половины валютных доходов ежегодно мигрирует за границу. В этих условиях экономика туризма в России выступает как весомый сегмент мировой торговли, мирового валютного рынка, как одна из форм миграции капиталов из одной страны в другую.

В России с появлением возможности свободного выезда значительно возрастает число граждан, выезжающих за рубеж. Если в 1992 г. это число составляло 4,15 млн человек, то в 1993 г. оно достигло уровня 9,18; в 1994 г. — 10,20; в 1995 г. — 21,33; в 1996 г. — 12,26; в 1997 г. — 11,88; в 1998 г. — 11,71; в 1999 г. — 12,61; в 2000 г. — 18,37; в 2001 г. — 17,94 млн. человек (рисунок 1). Это означает, что туризм является одним из важнейших источников утечки твердой валюты.

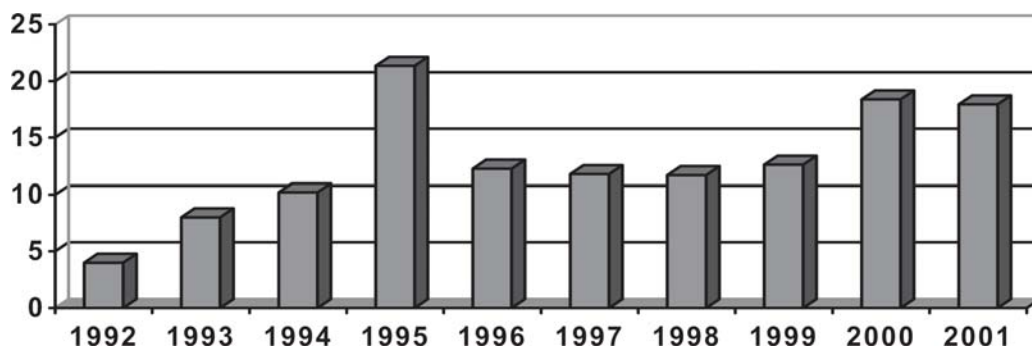


Рисунок 1. Число выезжающих за рубеж граждан России (млн человек)

Принципиально новая экономическая ситуация в сфере российского социального туризма обострила проблемы его выживания и развития в процессе конкуренции на мировом туристском рынке. Известно, что после распада Советского Союза за годы перестройки объемы внутреннего туризма значительно снизились — с 23% в бывшем СССР в 1989 г. до 4,1 в России в 2001 г., без учета экскурсий (аналогичный показатель для Франции — 54%, Голландии — 65%, Швеции — 75%). В 1992 г. число гостиниц, moteley, общежитий для приезжих составляло 6804, их единовременная вместимость — 485,3 тыс. мест; в 1998 г. эти цифры были соответственно 4319 и 373,3 тыс. мест, т. е. число гостиниц, moteley и общежитий для приезжих сократилось на 36,5 %, а их вместимость — на 27%. Число санаториев и организаций отдыха в 1993 г. было 6492, в 1998 г. — 4525 (сокращение составило 30%); мест в них — соответственно 963 тыс. и 732 тыс. (сокращение составило 24 %). Численность лечившихся и отдохнувших в санаторно-оздоровительных организациях в 1993 г. составляла 11 225 тыс. человек; в 1998 г. — 6 256 тыс. (сокращение — 46%).

Хотя стандарты качества социального туристского продукта не соответствовали международным, но, тем не менее, он выполнял свою рекреационную функцию и позволял классифицировать российский туризм как массовый.

Если к концу 1989 г. средняя продолжительность жизни населения составляла 69,6 года, то в 2000 г. в период преобразований в экономике она снизилась до 65,3 лет. Одним из факторов ухудшения физического и нравственного здоровья нации специалисты считают отсутствие доступа к услугам туризма и отдыха широких социальных слоев населения.

Тяжелейшее экономическое и финансовое положение российского социального туризма в переходный период обострило и социальные аспекты проблемы. Падение уровня жизни, сокращение реальных доходов, резко возросшая дифференциация доходов населения России, падение покупательной способности населения, громадная доля населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума — все эти и другие факторы объективно поднимали социальные аспекты проблемы развития туризма в России.

Развитие социального туризма особенно актуально во время кризисного состояния экономики и в момент социальных депрессий. Так, после террористических актов в США 11 сентября 2001 г. только прямой материальный ущерб экономике страны составил более 100 млрд. долл. Однако более серьезный ущерб грозил американской экономике за счет снижения деловой активности ее граждан, в том числе в области туризма, которая приносила ежегодно около 80 млрд. долл. Кризисная социальная ситуация привела к тому, что на территории страны оказались пустыми 1 млн. 900 тыс. гостиничных номеров, потерпели громадные убытки транспортные и страховые компании и вся индустрия туризма. В этих условиях по инициативе властей потерпевших городов появился новый туристский феномен — социально-патриотический туризм. Граждане других штатов в массовом порядке из патриотических чувств и национальной солидарности стали прибывать в Вашингтон, Нью-

Йорк и другие города в качестве туристов, помогая тем самым оздоровить городские бюджеты. Здесь социальный туризм послужил фактором оздоровления национальной экономики и снижения социальной напряженности в обществе.

Богатые страны реализуют концепцию развития массового индустриально-дифференцированного туризма социальной направленности. По данным ВТО, 100%-ное государственное финансирование национальных туристских администраций и основных программ социального туризма осуществляется в Австралии, Испании, Франции, Сингапуре, Тунисе, Малайзии, Канаде, Индии, Кении, Польше, Ливане, Ямайке, Шри-Ланке и др.; 80—90%-ное финансирование — в Ирландии, Южной Африке, Колумбии, Чили, Египте и др. Наибольшее внимание в Европе социальному туризму уделяется в Бельгии, Франции, Италии, Швейцарии, Испании, Австрии и Португалии.

Программам развития социального туризма за рубежом свойственны некоторые общие цели:

- доленое финансирование программ со стороны государства и негосударственных фондов (пенсионного, фондов трудовых советов предприятий, профсоюзов и др.);
- создание системы государственной поддержки участников социального туризма (за счет льготных или беспроцентных кредитов, субсидий, налоговых льгот и др.);
- использование достижений в социальной сфере по улучшению уровня жизни и стандартов отдыха и оздоровления и др.

За рубежом доступ к социальному туризму открыт для многочисленных категорий населения: инвалидов, пенсионеров, многодетных семей, школьников и студентов, граждан с низким уровнем дохода, безработных и др. В некоторых странах дополнительно таким правом пользуются государственные служащие, военнослужащие и члены их семей, беженцы и вынужденные переселенцы, священнослужители и др.

В ряде случаев социальные льготы некоторым категориям населения предоставляются на определенное время. Так, в большинстве стран Западной Европы школьники, студенты и молодежь до 25 лет пользуются значительными транспортными льготами. Студенты в системе социальных молодежных хостелей получают значительные скидки по размещению и питанию, члены международных студенческих союзов и ассоциаций — дополнительные льготы на посещение культурных, спортивных и развлекательных заведений и экскурсий.

В России в настоящее время на федеральном уровне по линии органов социальной защиты некоторые ограниченные социальные льготы получают немногочисленные категории граждан (инвалиды, лица, подвергшиеся воздействию радиации, дети, проживающие на Севере и приравненных к нему районах и др.) в основном при предоставлении им санаторно-оздоровительных услуг.

Для некоторых социальных категорий (инвалидов, школьников, студентов и др.) установлены сезонные транспортные льготы. В большинстве случаев предоставление таких социальных льгот реализуется на отечественных объектах санаторно-оздоровительного профиля вне основного сезона.

Такие немногочисленные льготы не гарантируют доступа к туристским услугам широких слоев населения и не могут служить устойчивой базой для возрождения социального туризма.

Потребителями социального туристского продукта в России могли бы стать граждане, нуждающиеся в социальной защите:

- инвалиды всех групп и категорий;
- ветераны труда (в соответствии с установленным перечнем);
- бывшие узники концлагерей;
- участники Отечественной войны;
- лица, подвергшиеся воздействию радиации (по установленному перечню);
- лица, работа которых связана с высоким профессиональным риском;
- пенсионеры и лица пенсионного возраста;
- жители удаленных территорий Севера и Дальнего Востока;
- дети-сироты и дети из многодетных семей;
- другое слабо защищенное население.

Критериями принадлежности к потребителям социального туристского продукта могут быть не только перечисленные категории граждан, но и показатели благосостояния граждан, например, совокупный годовой доход по отношению к прожиточному минимуму, совокупный семейный доход и др.

В развитие социального туризма в настоящее время вносят определенный вклад негосударственные учреждения: профсоюзы, различные фонды, ассоциации и др. Однако их возможности и степень

участия ограничены, а поддержка с их стороны касается в основном отдыха и оздоровления. Примером может служить благотворительный фонд «Москва-Крым», частично субсидирующий отдых и оздоровление детей в крымских здравницах, Всероссийское общество инвалидов, Российская ассоциация социального туризма и др.

Поданным профессора В. С. Сенина, к 1991 г. потребителями услуг социального туризма были 30–40% населения [11, с. 26]. К 2001 г. число таких потенциальных потребителей, поданным экспертов, снизилось до 2–3%. Такой упадок социального туризма в стране отражается не только в ухудшении физического и нравственного потенциалов нации — в форме прямого экономического ущерба, но имеет и другие формы экономических потерь.

При потреблении социального продукта денежный оборот происходит внутри страны. Это значит, что расширяются налоговая база и спрос на товары местных производителей, стимулируется развитие производства и сферы услуг.

Социальный туризм является фактором возрождения малых городов России. Он способствует также повышению инвестиционного рейтинга инфраструктуры и индустрии внутреннего туризма, что будет стимулировать интенсификацию въездного туризма. Кроме того, туризм может стать механизмом улучшения структуры внешнеэкономического баланса. За счет его развития можно снизить удельный вес зарубежных туров, тем самым частично предотвратить дальнейшую утечку твердой валюты из страны. Развитие социального туризма будет способствовать созданию новых рабочих мест и сохранению имеющихся, решению проблемы занятости в регионах.

Однако приведенные преимущества социального туризма в нашей стране в достаточной мере не используются, а упущенная выгода измеряется сотнями миллиардов рублей. Массовый (в ряде случаев сравнительно недорогой) выездной туризм, невысокий уровень благосостояния граждан, отсутствие государственной поддержки, низкий инвестиционный потенциал инфраструктуры, физический и моральный износ объектов индустрии внутреннего туризма, наряду с другими факторами вызвали упадок отечественного социального туризма.

В условиях полной коммерциализации туризма стало экономически невыгодным возрождать социальный туризм, загружая недорогие объекты размещения и питания, содержать туристские транспортные предприятия и иные объекты его инфраструктуры.

Отсутствие инвестиционных ресурсов не позволяет произвести реконструкцию материальной базы внутреннего туризма в целом и его социальной инфраструктуры, в частности. Поэтому одни предприятия социального туризма были акционированы и изменили профиль деятельности, другие предприятия стали потенциальными банкротами без надежды на санацию, а оставшиеся предприятия компенсируют недогрузку высокими ценами при низком качестве туристского продукта.

В настоящее время цены внутреннего социального тура выше или равняются ценам зарубежных туров наших сограждан в Турцию, на Кипр, Грецию, Мальту, Болгарию, Словакию, Хорватию, Чехию и т.д. Однако, даже при равенстве ценового показателя, уровень качества туристского продукта в этих странах значительно выше.

Стало экономически невыгодным развивать экскурсионную деятельность внутри страны, а также походный, спортивный, самодеятельный и экологический туризм. Данные виды туристской деятельности перестали быть предметом публичной туристской статистики. Совокупность данных неблагоприятных факторов привела к тому, что уровень развития социального туризма, по данным профессора В. А. Квартальнова, снизился в 20 раз [5, с. 116].

Общий объем внутреннего туризма в 2000 г. составил 767 000 человек по сравнению с 4 млн 485 тыс. человек, путешествующих за рубежом. Число социальных туристов в расчетном объеме внутреннего туризма, достигнутого в 2000 г., — ещё меньше и составлял ориентировочно 2–3% (16–23 тыс. человек).

Такое положение социального туризма не соответствует модели социально-рыночной экономики. В настоящее время российская экономика еще не приобрела социальную ориентацию, хотя в Конституции РФ, Гражданском кодексе РФ, Бюджетном кодексе РФ, Плане действий Правительства Российской Федерации в области социальной политики и модернизации экономики в 2000–2001 гг. (утвержден Постановлением Правительства от 26 июля 2000 г. № 1072-р) и других законодательных актах закрепляется законодательно приоритетное развитие социальной сферы в ходе проведения экономических преобразований, а экономика этой сферы названа «социально-ориентированная экономика».

В послании президента правительству в 2006 г. В.В. Путин выделил основные стратегические направления государственной политики: к объявленному три года назад экономическому курсу (удвоение валового внутреннего продукта за 10 лет, уменьшение уровня бедности, рост благосостояния людей, повышение конкурентоспособности России в мире) были добавлены вопросы коррупции, предпринимательской инициативы, конвертируемости рубля, но центральным элементом послания стала программа по кардинальному повышению рождаемости. Такая социальная направленность послания говорит об уходе от ультралиберальной политики государства, когда решение социальных вопросов и острой демографической проблемы в частности было личным делом граждан. Таким образом, можно свидетельствовать о том, что социальный туризм становится доминантным фактором гуманизации экономического роста макроэкономической системы.

В июле 2004 г. вопросы развития российского туризма и санаторно-курортной сферы впервые в истории страны были рассмотрены на заседании Президиума Государственного совета России, прошедшего под руководством Президента Российской Федерации. По результатам заседания Государственного совета даны поручения Президента Правительству Российской Федерации, в которые вошли основные предложения Комитета по экономической политике, предпринимательству и туризму, касающиеся развития инфраструктуры, расширения сотрудничества со странами СНГ, подготовки и переподготовки кадров, стимулирования работодателей на оплату отдыха и лечения своих сотрудников на территории Российской Федерации [9, с. 27]. В качестве положительного момента в развитии туристской индустрии стоит отметить создание Федерального агентства по туризму, являющегося уполномоченным федеральным органом исполнительной власти, и призванное стать «ускорителем» позитивных изменений в туристической индустрии.

Однако, несмотря на положительные тенденции в области государственной политики роль социального туризма до сих пор законодательно не определена. Законопроект «О социальном туризме» не принят, финансирование Федеральной целевой программы «Развитие туризма в Российской Федерации» (1995–2005 гг.) было прекращено, не созданы организационно-правовые и финансовые стимулы для работодателей по полной или частичной компенсации расходов своих работников, осуществляющих путешествия и отдых в пределах территории Российской Федерации, а также стимулирование самих работников на участие в таких путешествиях и отдыхе (система «социальных отпускных чеков») [1, с. 2–7]. Затянулся процесс подготовки и принятия нового закона РФ «О туризме и туристской индустрии», который мог бы оказать определяющее позитивное влияние на развитие отрасли и способствовать освоению новых туристских ресурсов. Несмотря на четкие цели и приоритеты развития социальной политики, в них пока отсутствует приоритет развития туризма как элемента социальной сферы, представляющей собой различные отрасли народного хозяйства: народное образование, культуру, здравоохранение, торговлю и общественное питание, коммунальное и бытовое хозяйство и др.

Таким образом, трансформационные процессы в российской экономике оказывают непосредственное влияние на развитие социального туризма. При командно-административной экономике социальный туризм субсидировался из средств государства и имел четкую социальную направленность, но в то же время выполнял и государственно-политическую функцию, т.е. был подчинен политическим целям, планировался и управлялся государственными учреждениями.

Современная Российская экономика характеризуется устранением государства от управления социальным туризмом, переходом от монопольного хозяйства к многоукладному, формированием туристского рынка на основе новых законов, использованием туристских ресурсов на основе новых экономических и правовых отношений, невостребованностью материальной базы социального туризма, ростом показателей выездного туризма по сравнению с внутренним [8, с. 49–50]. В условиях транзитивной экономики туризм утратил свою социальную значимость и уступил место развитию коммерческих форм туризма.

Целью российских реформ должно стать построение социально-рыночной экономики. В области социального туризма политика такого государства направлена на соблюдение прав человека на отдых, отпуск и свободу путешествий, развитие социального туризма в интересах менее обеспеченных граждан при использовании ими права на отдых, содействие государства развитию социальных гарантий и социального партнерства как инструментов социального туризма.

Состояние современного российского общества требует развития социального туризма, которое позволило бы вовлечь в туристские путешествия миллионы россиян, открыло бы широкие возмож-

ности оздоровления, познания, приобщения к культурным ценностям средствами туризма, способствовало бы переориентации большинства населения на иные социальные и политические ценности, то есть в сторону здорового образа жизни и духовности. Об этом говорилось в докладе «О развитии курортно-рекреационного комплекса РФ» на заседании президиума Государственного совета РФ 23 июля 2004 года в Геленджике [10, с. 5].

Туризм, как комплексное межотраслевое явление, сочетает в себе функции рекреации, восстановления, культурного развития, а потому присутствует в любом обществе и сопутствует любой деятельности, на определенном этапе ее развития (как потребитель ряда услуг и продуктов, как сфера, обеспечивающая восстановление трудовых функций работающего населения и пр.). Социальный туризм позволяет воспользоваться своей рекреационной функцией максимально большему числу населения.

Рекреация — от латинского «восстановление» — система мероприятий и процесс возобновления жизненных сил и энергии человека, расходуемых в производственно-трудовой деятельности [4, с. 14]. Некоторыми исследователями рекреация рассматривается как массив времени, в ходе которого происходит восстановление производительных сил человека, либо как деятельность, направленная на восстановление. Альтернативную точку зрения представляет подход, когда рекреация рассматривается как функция всякой деятельности, всякого времени и всякой территории. В контексте социального туризма рекреация может рассматриваться как организация отдыха, восстановление физической, интеллектуальной и психоэмоциональной активности людей, восполнение энергетических ресурсов человеческого организма [2, с. 253].

Рекреационный туризм — это передвижение людей в свободное время в целях отдыха, необходимого для восстановления физических и душевных сил человека. Для многих стран мира этот вид туризма является наиболее распространенным и массовым.

Рекреация является основополагающим аспектом социального туризма, необходимым как с точки зрения индивидуума, так и с позиции государства, которое для своего развития должно позаботиться о воспроизводстве производительных сил общества в процессе экономического роста. Следует иметь в виду, что у работника, как носителя живой силы, даже после полноценного трех-четырех недельного отдыха через 4-6 месяцев потенциал работоспособности иссякает, возвращается к «исходной». И если не приняты предупредительные меры, наступает утомление, переходящее в хроническое. Синдром хронической усталости ведет к подрыву иммунных и адаптивных способностей. Индивиду это грозит развитием каких-либо патологий, обществу — малопродуктивным трудом, браком, авариями и катастрофами. Более чем недельный отдых (активный, на свежем воздухе) оказывается достаточным, чтоб прервать накопление утомления и предотвратить наступление синдрома хронической усталости. (Это подтверждается открытием биохимиков из НИИ вакцин и сывороток им. И.И. Мечникова и ЦНИИ медико-биологических проблем спорта, зарегистрированным Государственным комитетом СССР по делам изобретений и открытий 17.12. 1978 г.). Поэтому: отдых индивиду, как носителя живой силы, важнейшего элемента производительных сил общества — не частное дело. От качества отдыха работника в прямой зависимости находится и уровень производительности, и производственной безопасности, и работоспособность налогоплательщика [3]. Однако до сих пор ни общество не осознает рекреационную сущность туристского отдыха, оно воспринимает лишь культурно-познавательную сторону путешествий, а это неверно, так как туризм явление комплексное.

Развитый массовый социальный туризм является основным инструментом способным с помощью своей рекреационной функции повысить качество трудового потенциала. Из всех форм рекреационной деятельности в социальном туризме особое место в восстановлении трудового потенциала принадлежит санаторно-курортной индустрии, базирующейся на использовании природных лечебных гидроминеральных и ландшафтно-климатических ресурсов.

В Манильской декларации Всемирной конференции по туризму (1980 г.) было заявлено: «Экономическая рентабельность, какой бы реальной и значительной она не была, не может представлять собой единственный критерий определения содействия этому виду деятельности... Кроме его хорошо известных экономических аспектов, он приобрел культурный и духовный аспекты, которые должны быть поддержаны и защищены от негативных последствий, обусловленных экономическими факторами». Особенность и преимущество социального туризма в том, что в нем гуманистическое начало туризма превалирует над фактором экономической выгоды.

Как известно из основ рекреологии, курортно-рекреационная система, являющаяся одной из форм рекреационной системы, возникла в результате взаимодействия трех суперсистем: общества, природы и промышленного производства. Она давно стала частью социально-экономической сферы, причем в настоящее время все настойчивее проявляется экономический аспект деятельности российских курортов в отличие от советского периода, когда доминировала социальная составляющая.

Как видно из всего вышесказанного рекреационная составляющая социального туризма является его дефиниционной характеристикой в области развития качественных характеристик трудового потенциала, так как она обеспечивает одновременное восстановление физических и духовных сил человека. Таким образом, основной целью рекреационного воздействия социального туризма является предоставление возможности наибольшему числу людей проводить отпуск и восстанавливать здоровье и трудоспособность с минимальными затратами, что соответствует гуманному началу экономического роста.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Барзыкин Ю.А., Писаревский Е.Л., Абрамова Т.В. Актуальные вопросы государственной политики в сфере туризма // Туризм: право и экономика. 2004. № 4(7).
2. Зорин И.В. Энциклопедия туризма. М.: Финансы и статистика, 2004.
3. Зорин И.В., Лаверов. Н.П., Некипелов А. Д. Опыт системного взгляда на государственную политику в области туризма. Доклад в Совете Федерации на тему «Совершенствование законодательного обеспечения государственной политики Российской Федерации в области туризма». М., 2005.
4. Калинин Л.Д. Маркетинговые аспекты развития туризма // Теория и практика физической культуры. 1997. № 6.
5. Квартальнов В.А. Туризм. М.: Финансы и статистика, 2000.
6. Квартальнов В.А. Современные концепции социального туризма. М.: Наука, 1993.
7. Материалы всемирной конференции по туризму. Мадрид: WTO, 1981.
8. Менеджмент туризма. Туризм как вид деятельности. М.: Финансы и статистика, 2001.
9. Перечень поручений Президента Российской Федерации по итогам заседания президиума Государственного совета Российской Федерации 23 июля 2004 г. // Туризм: право и экономика. 2004. № 4(7).
10. Савельев К. Сотрудничество поможет заполнить вакуум // Социальное партнерство. 2006. № 1.
11. Сенин В.С. Введение в туризм. М.: РИПРКТ, 1993.
12. Туризм: нормативные правовые акты: Сборник актов / Составитель — Н.И. Волошин. М.: Финансы и статистика, 1998.
13. Юрик Р.А. Анализ современного состояния российского рынка туристских услуг // Маркетинг в России и за рубежом. 2005. № 2(46).

СЛАНЧЕНКО Л.И.

АНАЛИЗ И ОЦЕНКА УРОВНЯ И КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

Повышение уровня и качества жизни населения является приоритетной целью социальной политики государства. Программа социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу направлена на обеспечение устойчивого и неуклонного повышения уровня и качества жизни населения, снижение социального неравенства, бедности на основе экономического роста, определяемого макроэкономической стратегией экономики. По мнению многих исследователей в области политики доходов, заработной платы и уровня жизни населения «любые изменения в макроэкономической стратегии непосредственно влияют на три важнейших социально-экономических параметра — занятость, доходы населения и совокупный платежеспособный спрос, по отношению к которым другие социальные процессы являются вторичными, производными» [1, с. 54–59]. Однако и другие социальные параметры, по нашему мнению, играют немаловажную роль в обеспечении благосостояния населения, должного уровня и надлежащего качества жизни народа.

Как известно, для характеристики уровня и качества жизни используется система индикаторов, которая включает интегральные и частные, натуральные и стоимостные показатели. Интегральными индикаторами уровня жизни являются реальные доходы на душу населения, реальная заработная плата, поступления доходов от продажи продукции личного подсобного хозяйства, дивиденды, проценты по вкладам, пенсии, пособия, стипендии и др. К частным индикаторам уровня и качества жизни относятся показатели потребления отдельных товаров и услуг, показатели обеспеченности жильем, коммунально-бытовыми удобствами и пр. Кроме того, для анализа и оценки уровня и качества жизни населения большое значение имеют такие интегральные индикаторы, как индекс развития человеческого потенциала, индекс интеллектуального потенциала общества, показатель человеческого капитала на душу населения, коэффициент жизнеспособности населения.

Рассмотрим динамику ключевых показателей эластично изменяющихся в зависимости от изменения макроэкономической ситуации и активно влияющих на уровень благосостояния людей, таких как: денежные доходы населения и их покупательную способность; потребительские расходы; дифференциацию доходов; обеспеченность жильем; занятость трудоспособного населения и др.

Общий объем денежных доходов населения Краснодарского края за последние четыре года (2002–2005 гг.) неуклонно рос: если в 2002 году он составлял 175717 млн. руб., то в 2003 — 224702; 2004 — 268165, а в 2005 — 327974. [2]. Однако структура денежных доходов населения позволяет сделать вывод о том, что доля оплаты труда в общем объеме денежных доходов изменялась волнообразно: в 2002 г. — 37,6; 2003 — 36,9; 2004 — 38,7; 2005 — 39%. Доходы от предпринимательской деятельности неуклонно росла и в 2005 году достигли 13,7%. Пенсии зафиксировались на уровне 13%. Значительно возросли и доходы от собственности, их доля составила в 2005 году 4,4%. По-прежнему наибольший удельный вес в структуре доходов занимает оплата труда. Надо заметить, что в структуре доходов значительный удельный вес занимают «другие доходы» — примерно 29%. По нашему мнению, предположительно там скрыта официально неучтенная заработная плата, что позволяет сделать вывод о том, что фактическая доля заработной платы значительно выше. Сравнивая структуру денежных доходов населения края с аналогичной структурой по Российской Федерации в целом, можно убедиться в этом предположении. Так, доля оплаты труда в общем объеме денежных доходов населения России составляла: в 2002 г. — 65,8; 2003 — 63,9; 2004 — 65,0; 2005 — 64,8%. В то время как удельный вес «других доходов» соответственно: 1,9; 2,2; 2,2; 2,0%. Следовательно, для расчета структуры денежных доходов населения края необходимо использовать методику «обнаружения» скрытой заработной платы. Другие виды доходов, такие как — доходы от предпринимательской деятельности в 2005 году составили 11,4%, что ниже, чем в крае; доходы от собственности — выше и достигли в 2005 году уровня 8,9%, что почти вдвое выше, чем в крае [3].

Уровень номинальных среднедушевых доходов населения в месяц за 2002–2005 годы возрастал: 2002 г. — 2857 руб.; 2003 — 3662; 2004 — 4379; 2005 — 5359. Прирост по годам составил примерно 20%. Динамично росла и среднемесячная заработная плата, средний прирост по годам — 22%. Реальные денежные доходы населения края в 2005 году по сравнению с 2004 годом возросли на 6,5%, уровень инфляции пока еще значительный. Реальные располагаемые денежные доходы населения в процентах к предыдущему году составили: 2002 г. — 112,0; 2003 — 110,2; 2004 — 106,6; 2005 — 107,3%. Если сравнить эти показатели со среднероссийскими: 2002 — 111,0; 2003 — 115,0; 2004 — 110,0; 2005 — 109,0%, то, начиная с 2003 года, темпы прироста к предыдущему году замедлились [2; 3].

Для расчета изменения уровня жизни населения большое значение имеет динамика и структура денежных расходов населения. Достаточно вспомнить закон Энгеля о том, что уровень благосостояния населения тем ниже, чем выше доля расходов на питание в семейном бюджете. Материалы выборочного обследования домохозяйств позволяют представить структуру потребительских расходов населения края: в 2004 году на приобретение продуктов питания население израсходовало 42,9% от всех расходов домохозяйств; на питание вне дома — 3,1; на покупку непродовольственных товаров — 34,5; на оплату услуг — 19,5%. В 2005 году соответственно: 40,3; 1,6; 37,6; 20,5%. Т.е. можно заметить, что положительная динамика отмечается в отношении непродовольственных товаров и услуг и уменьшается доля расходов на питание в 2005 году. Эта динамика позволяет надеяться, что в будущем такая тенденция сохранится и приведет к повышению уровня и качества жизни населения края.

Важное значение для оценки уровня и качества жизни имеют индикаторы, характеризующие дифференциацию доходов населения. Дифференциация доходов населения дает возможность оценить

трансформацию социальных процессов, происходящих в обществе, степень социальной напряженности, тенденции и основные направления государственной политики доходов и заработной платы. На региональном уровне знание степени дифференциации доходов населения помогут не только разработать меры по «смягчению» социальной напряженности в обществе, но и совершенствовать систему социальной защиты населения, а также активизировать борьбу с бедностью в регионе. Анализ индикаторов дифференциации доходов за 2004–2005 годы показал, что коэффициент фондов в 2005 году уменьшился по сравнению с 2004 годом на 1,1 раза (11,6–12,7), коэффициент Джини в 2005 году составил 0,371 против 0,384 в 2004 году. Таким образом, ситуация в крае улучшилась — распределение доходов стало более равномерным. Доходы переместились из пятой группы (население с наивысшими доходами) в первую, вторую и третью группы (население с более низкими доходами). Если в 2004 году пятая группа обладала 44,7% всех доходов, то в 2005 — 43,6%.

Однако, надо отметить, что в 2005 году доля населения с доходами свыше 7000 руб. увеличилась и достигла уровня 23,2%, против 13,2 в 2004 году, т.е. высокообеспеченных людей стало больше. Значительно возросла доля населения с доходами от 5001 до 7000 руб. — на 4,5%. Это произошло за счет «перехода» части населения из низкодходных групп в высокодходные [2]. Рассматривая среднероссийские показатели можно заключить, что коэффициент фондов в 2005 году составил 14,7 раза против 15,1 в 2004 году, что значительно выше, чем в крае. Что касается распределения российского населения по величине среднедушевых денежных доходов, то доля населения с доходами выше 6000 руб. составила в 2004 году — 38,4%, в 2005 — 49,9%, что значительно выше, чем в крае. Вместе с тем, значительно снизилась доля населения в группах с низкими и очень низкими доходами [3].

Следовательно, доля населения с высокими доходами в крае значительно меньше, чем в целом по стране, а доля низкодходных групп меньше в два раза по сравнению со среднероссийскими показателями. Можно с уверенностью утверждать, что степень дифференциации доходов населения в крае ниже, чем в целом по России.

Так как численность населения с денежными доходами ниже прожиточного минимума значительна, в крае в 2005 году ее доля в общей численности населения составила 25,5%, то представляет большой интерес анализ динамики соотношения среднедушевых денежных доходов, заработной платы и прожиточного минимума. Соотношение среднедушевых доходов и прожиточного минимума в среднем на душу населения в 2002 году — 178,6; в 2003 — 193,8; в 2004 — 201,1; в 2005 — 197% [2]. Т.е. соотношение в 2002–2004 гг. имело тенденцию к росту, а в 2005 году — спад по сравнению с 2004 годом на 3,1%. По Российской Федерации эти показатели более высокие: 2002 г. — 218; 2003 г. — 245; 2004 г. — 240,3% [3]. Соотношение заработной платы и величины прожиточного минимума в среднем на одного трудоспособного в крае составило: в 2002 г. — 193,5; в 2003 г. — 196,7; а в 2004 г. — 216,2; в 2005 г. — 221,4%. За счет неуклонного роста заработной платы соотношение имело положительную динамику. По Российской Федерации соотношение среднемесячной номинальной начисленной заработной платы и величиной прожиточного минимума составляло: в 2002 г. — 222; а в 2003 г. — 239; в 2004 г. — 263%. Из представленной статистики видно, что край отстает. Это объясняется менее стремительной, чем по стране в целом, динамикой среднемесячной заработной платы в крае.

Покупательная способность денежных доходов населения края имеет большое значение для оценки перспектив роста благосостояния, уровня и качества жизни населения Кубани. Темпы прироста покупательной способности среднедушевых денежных доходов населения в 2005 году в процентах составили: по продовольственным товарам: маргарин — 27,9; картофель — 3,6; мука — 38,5; хлеб — 18,6; сахар — 28,4; яйца — 25,5; молоко — 12,6; масло подсолнечное — 26,0; рыба — 14,8; говядина — (-3,6). По непродовольственным товарам: бензин — 10; телевизор — 33,2; холодильник — 25; сигареты — 26,0; свитер, жакет — 25,3; куртка для детей — 30,8% и др. Покупательная способность денежных доходов по платным услугам имеет темпы прироста только по поездкам в городском автобусе; плате за газ сетевой и электричество в квартирах. По остальным видам платных услуг в жомх муниципального фонда отмечается снижение темпов.

Важную роль в программах повышения уровня и качества жизни населения играют жилищные условия и рынок жилья. К частным индикаторам уровня и качества жизни относятся показатели обеспеченности жильем и коммунально-бытовыми удобствами. Эти показатели рассчитываются в стоимостном выражении и отражают затраты на оплату жилья и коммунальных услуг. Очевидно, от жилищных условий, обеспечивающих комфорт, во многом зависит благосостояние населения. Показатель жилой площади, приходящейся в среднем на одного жителя края, в 2004 году неуклонно рос:

в 2003 г. — 18,2; в 2001 г. — 18,5; в 2002 г. — 18,6; в 2003 г. — 18,7; в 2004 г. — 19 кв. м. Однако надо заметить, что качество краевого жилищного фонда недостаточно высокое. Так, в эксплуатации преобладают жилищные здания, построенные в 1946–1970 годах — 446985 единиц; в 1971–1995 — 351957; после 1995 — 126168. Имеются и старые постройки, до 1945 года, их 122482 и до 1920 года — 49991. Процент износа до 30% имеют 480539 жилых зданий, от 31 до 65% — 589595, свыше 65% — 23884. Значительный удельный вес занимает ветхое и аварийное жилье: если в 2000 году он составлял 947,9 тыс. кв. м., то в 2001 — уже 1522,8; в 2002 — 1591,7; в 2003 — 1405,3; в 2004 — 1398,1 [2]. Начиная с 2003 года, начали расселять жильцов из ветхого в качественное жилье.

Отдельным категориям граждан края предоставляются льготы по оплате жилья и коммунальных услуг. Численность граждан, пользующихся такими льготами в 2003 г. была 929,1 тыс. чел.; в 2001 г. — 1394,1; а 2002 г. — 1369,7; а 2003 г. — 1227,6; в 2004 г. — 1200,2. При этом среднемесячный размер льгот на одного пользователя составил: в 2000 г. — 41,4 руб.; в 2001 г. — 42,3; а 2002 г. — 55,6; в 2003 г. — 79,0; в 2004 г. — 103,2. Размер средств, затраченных на предоставление гражданам льгот по оплате жилищно-коммунальных услуг, составил: в 2003 г. — 462,1 млн. руб.; в 2001 г. — 707,4; в 2002 г. — 914,3; в 2003 г. — 1163,8; в 2004 г. — 1486,6. Надо отметить, что при нынешнем уровне доходов и высоких ценах на жилье для большинства населения улучшение жилищных условий недоступно. По нашему мнению, для малообеспеченных слоев населения необходимо «реанимировать» государственную систему обеспечения жильем, а для среднего класса создать благоприятные условия кредитования, всемерно развивать ипотеку и др. А высокообеспеченные граждане смогут решать вопросы улучшения собственных жилищных условий самостоятельно. Рынок жилья, и особенно нового, в крае развивается недостаточно динамично. Он не отрегулирован, нет должного контроля за деятельностью строительных организаций, поэтому на рынок проникли недобросовестные продавцы. Население, желающее приобрести новое жилье, не верит в порядочность строительных фирм, которые зачастую обманывают частных инвесторов, вкладчиков, пайщиков. Люди, продав свое жилье и внося взносы в паевое строительство, часто остаются и без денег и без жилья. Примером могут быть многочисленные выступления по стране обманутых вкладчиков. По нашему мнению, для устранения недостатков на рынке жилья, необходимо доработать правовую базу по урегулированию взаимоотношений продавцов и покупателей жилья и усилить государственный контроль за исполнительской деятельностью строительных организаций.

Состояние регионального рынка труда активно влияет на уровень и качество жизни. К частным индикаторам, характеризующим отдельные стороны качества жизни, относятся уровень безработицы, занятости трудоспособного населения. Экономически активное население в 2004 году составило 2402,4 тыс. чел., в том числе занятое — 2190,1; безработные — 212,3. В 2005 году соответственно: 2422,2; 2239,4; 182,8. Численность безработных сократилась на 29,5 тыс. чел. или 13,8%. Уровень экономически активного населения в 2005 году составил 61,4%. Наибольшая трудовая активность отмечается в группах населения от 25 до 49 лет, наименьшая — от 15 до 19 лет и после 60-ти лет. Оценивая качество экономически активного населения, надо констатировать, что высшее профессиональное образование имеют только 21%, из них мужчины — 18,8; женщины — 23,4%. Уровень безработицы в 2005 году снизился до 7,5% против 8,8 в 2004 году. Наибольший удельный вес безработных в 2005 году отмечался в следующих возрастных группах: 20–24 гг. — 15,1%; 25–29 — 12,7%; 40–44 — 12,6%. Рассматривая контингент безработных через призму образования, нужно заметить, что доля безработных с высшим профессиональным образованием в 2005 году — 9,5%; со средним профессиональным и средним общим — 55,7%. Можно сделать вывод о том, что в основном без работы остаются люди со средним образованием и со средними способностями. Особую озабоченность вызывает молодежная безработица: от 15 до 19 лет — 30,3%; от 20 до 24 лет — 11,9%. По нашему мнению, необходима специальная программа по трудоустройству молодежи, потому что чрезвычайно высокая жизненная активность безработной молодежи в этом возрасте может привести к негативным последствиям и для молодежи и для общества.

Пособие по безработице, являющееся одной из форм доходов населения, получали в прошедшем году только 7,6% от общей численности безработных. В государственной службе занятости состояло на учете только 8,5% безработных, 91,5 — не состояли на учете [4]. Следовательно, несмотря на то, что в 2005 году уровень безработицы снизился, но сохраняется высокая молодежная безработица, с которой надо активно бороться путем организации рабочих мест для молодежи, а также «смягчения» требований работодателей к опыту работы и др.

Анализ и оценка уровня и качества жизни населения субъектов Южного федерального округа по основным показателям позволяет сделать вывод о том, что край в 2005 году по среднедушевым денежным доходам в месяц в рублях занимает в округе четвертое место — 5358,7 руб., уступая Ростовской области — 6262,4 руб.; Волгоградской области — 5624,6 руб.; Астраханской области — 5479,4 руб. По потребительским расходам в среднем на душу населения в месяц, в рублях край — на втором месте, после Ростовской области. По номинальной месячной заработной плате на одного работника (6551,8 руб.) — на втором месте после Астраханской области. Темп роста реальной заработной платы в 2005 году по сравнению с 2004 годом составил 108,8, а реальных денежных доходов — 106,5%, что выше, чем в Ростовской, Волгоградской, Астраханской областях и Ставропольского края [2].

Таким образом, уровень благосостояния граждан в крае растет и среди 13 субъектов Южного федерального округа край по уровню и качеству жизни входит в лидирующую группу.

Итак, анализ и оценка индикаторов уровня и качества жизни населения края выявил, что денежные доходы населения края росли. Структура доходов за последние четыре года изменилась незначительно. Однако сравнение краевых показателей с аналогичными среднероссийскими выявило «разночтения» в группировке некоторых видов доходов. Оценка дифференциации доходов населения показала, что несколько «смягчилось», неравенство в распределении доходов — индекс Джини снизился на 0,013. Покупательная способность денежных доходов по продовольственным и непродовольственным товарам имеет ярко выраженную положительную динамику, а по некоторым услугам отмечается снижение. Вместе с тем в тексте поставлены проблемы, решение которых обеспечит повышение уровня и качества жизни населения края, и которые требуют настоящего и скорейшего решения.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Байгереев М. Как выйти из порочного круга «экономики бедности» // Человек и труд. 2003. № 11.
2. Доходы и расходы населения Краснодарского края в 2002–2005 гг. Статистический сборник. Краснодар, 2006.
3. Россия в цифрах. Статистический сборник. М., 2006.
4. Рынок труда в Краснодарском крае в 2005 году. Статистический бюллетень. Краснодар, 2006.

СЛЮСАРЬ Ю. Б.

СИНЕРГЕТИЧЕСКИЙ ЭФФЕКТ ИНТЕГРАЦИИ И ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ ЭЛЕМЕНТОВ В КОРПОРАТИВНОЙ СИСТЕМЕ

Корпорация (от латинского corporation — объединение, сообщество) — широко распространенная в экономически развитых странах форма организации предпринимательской деятельности, предусматривающая долевую собственность, юридический статус и сосредоточение функций управления в руках верхнего эшелона профессиональных управляющих (менеджеров), работающих по найму /1/. Корпорации содействуют концентрации инвестиционного потенциала, обеспечивают устойчивое научно-техническое развитие, обеспечивают повышение конкурентоспособности. Однако, объединяя, как правило, основных производителей однотипной продукции корпорации способствуют монополизации производства /2/.

Становление отечественных корпораций в интенсивно глобализирующейся мировой экономике еще не завершилось. Это утверждение в равной степени относится и к сфере военно-промышленного комплекса (ВПК) России, рассмотрение которого в рамках данной статьи позволит проиллюстрировать ряд сформулированных общетеоретических положений и выводов.

Сравнительный анализ деятельности предприятий ВПК России в различных пространственно-временных, экономических, организационных, политических и иных координатах убедительно доказывает, что в настоящее время существует нереализованный в экономическое развитие исследуе-

мой отрасли, в экономику страны, в систему обеспечения государственной безопасности управленческий потенциал корпоративного развития российских организаций ВПК. Он заключается в неэффективности взаимодействия субъектной и объектной составных частей корпорации, не оптимальном структурировании и распределении управленческих функций, не достаточном использовании в теории и практике управления формализованных методов и современных информационных технологий. Интеграция и дифференциация деятельности предприятий отрасли осуществляется в основном исходя из номенклатурных, политических, но не экономических интересов страны и отрасли. Используемые технологии являются интуитивными, реализующими логику «проб и ошибок», что удлинит сроки развития корпораций в ВПК, увеличивает затратность исследуемых процедур, снижает эффективность и, как следствие, конкурентоспособность отрасли.

Многочисленные разработанные в менеджменте, теории оптимального управления формализованные подходы и методы оценки деятельности корпорации еще не нашли в практике управления корпоративным развитием ВПК должного применения по ряду причин:

- неадекватность известных математических процедур идентификации структур организации и схем принятия решений реальным процессам корпоративного развития;
- отсутствие необходимых знаний, навыков и доступных методик осуществления корпоративного строительства и управления у руководства отрасли, фирм ВПК;
- слабая мотивационность стратегического менеджмента заинтересованных организаций в объективном и эффективном развитии данного направления деятельности.

В настоящее время идет активный поиск оптимальных форм (с точки зрения эффективного и конкурентоспособного функционирования в мировой экономической системе) интеграции компаний, а также методов и форм управления ими. Одной из наиболее распространенных форм корпораций являются холдинговые компании, в состав активов которых входят контрольные пакеты акций других компаний (фирм) с целью управления их деятельностью. Реструктуризация ВПК осуществляется именно по этому пути.

Вместе с тем, сложность организационных структур, интегративный и диверсификационный характер деятельности корпораций, наличие множества управляемых и управляющих элементов, высокая степень неопределенности среды функционирования требуют применения кибернетического подхода, как наиболее конструктивного метода решения задачи повышения эффективности управленческих процессов. Суть данного подхода к развитию теории корпоративного управления состоит в представлении корпорации в виде живого организма, способного к выживанию и развитию.

Далее хотелось акцентировать внимание на возможность возникновения двойного синергетического эффекта (управленческого и производственного) в процессе совершенствования деятельности корпорации:

- от согласованности параметров управления корпорации, к которым далее относятся: избранный стиль руководства, сформированная корпоративная культура, выстроенная структура организации;
- от взаимодействия подсистем корпорации, оцениваемой степенью централизации, связностью структуры, информационной и управленческой избыточностью и др. структурными характеристиками.

Простое (механическое) объединение организаций отличается от синергетически значимого следующим:

- при простом объединении, удовлетворяющем принципу суперпозиции, реализуется экстенсивная схема развития, при этом сложность системы управления повышается, гибкость снижается;
- при синергетическом объединении реализуется интенсивный подход, обеспечивающий мультипликативный эффект формирования потенциала развития корпорации.

В научной литературе по теории самоорганизующихся систем вообще, и экономической, в частности, не выявлены эффекты, обеспечивающие синергию. По нашему мнению к ним следует отнести следующие:

- эффект катализации: элемент системы, участвуя в процессе взаимодействия, не тратит свой ресурс, но способствует ускорению его развития. Принадлежность к значимой структуре позволяет элементу этой структуры использовать ее «авторитет». Экономика знает много примеров катализации процессов развития. Существующими частными случаями использования эффекта катализации являются: франчайзинговая деятельность, лоббирование интересов, использование административ-

ного ресурса, принадлежность к криминальным группировкам и пр. Во всех этих случаях элементом не используется материальный, финансовый, кадровый и иные ресурсы системы. Она (система) просто катализирует производственные и бизнес-процессы исследуемого хозяйствующего субъекта;

- эффект «критической массы»: объединение ресурсов способствует выходу на качественно новые уровни развития организации. Объединение финансов обеспечивает выход на более широкий круг инвестиционных проектов и доступ к более выгодным из них. Объединение интеллектуального потенциала создает инновационный прорыв деятельности, так как сближает потребителей (поставщиков проблем), теоретиков, разработчиков (математиков, программистов, специалистов по информационным технологиям и др.), производителей продукции. Объединение информационных ресурсов сокращает расходы всех участников на мониторинг состояния и динамики среды (внутренней и внешней), проблем и коммуникации. Одновременное объединение всех указанных выше ресурсов при создании корпорации дает дополнительный эффект в деятельности корпорации;

- эффект обратных связей. Обратные связи подразделяются на положительные и отрицательные. Первые приводят систему или к неограниченному росту, или к аналогичному спаду. Вторые — стабилизируют состояние системы. Задача стратегического менеджмента корпорации блокировать связи, определяющие деградацию системы, снижение ее эффективности и конкурентоспособности, укрепить связи роста и необходимой стабилизации развития;

- дифференциация по признаку разной значимости частей системы. Следует выделить следующую классификацию частей: консервативную и прогрессивную, внутреннюю и периферическую. Консервативная (структурная) составляющая, ориентирована на сохранение достигнутого уровня через укрепление традиций, системной составляющей. Прогрессивная (процессная) часть призвана выявить новые перспективные направления развития. Внешняя (периферическая) часть призвана взаимодействовать с внешним окружением. На нее возложены основные функции мониторинга и компенсации внешних воздействий. Внутренняя часть системы содержит наиболее важные «жизненные органы» организации.

Отсутствие практических механизмов управления синергетическим эффектом корпоративного развития на основе обоснованной интеграции и/или диверсификации производства определяется тем, что синергетический эффект не связан с управляемыми переменными на уровне стратегического менеджмента корпорации, что затрудняет его целенаправленное и целесообразное изменение.

Природа знает и активно эксплуатирует самоорганизующийся тип взаимодействия составных частей целого и отдельных совокупностей элементов. Термин самоорганизация пришел в организационное управление из анализа функционирования объектов живой природы /3/. Уровень сложности систем управления превысил интеллектуальные и технические (скорость счета, объем памяти) возможности человека, и необоснованный субъективизм при принятии решения стал сдерживающим фактором развития теории и практики управления. Понадобился новый модельный ряд систем, расширяющих возможности моделирования и управления.

Идея самоорганизации достаточно плодотворно для сферы технических наук развивалась Дж. Саридисом /4/. Он ввел в обращение понятия структурно и параметрически самоорганизующихся систем. В первом случае самоорганизация формировалась на основе синтеза специальной структуры, во втором — адаптация системы определялась подбором ее параметров, то есть, по сути, в организации как процессе. Таким образом, удастся две разные постановки самоорганизации Дж. Саридиса объединить в единое целое на диалектически противоречивом: структура — процесс.

Существенный вклад в развитие теории самоорганизации внес У. Эшби /5/, исследовавший, так называемый, гомеостат Эшби, моделирующий самоорганизующееся поведение объектов неживой природы.

Следует далее различать самоорганизацию организма как единой, достаточно жестко централизованной структурной единицы, и самоорганизацию функционирования совокупности «слабо» зависимых между элементами.

Примером первого типа является собственно организм любого живого существа. В экономике к такому типу систем следует отнести соответствующим образом преобразованные холдинги. Примерами второго типа являются всевозможные сообщества, совместное функционирование которых обеспечивает выживание как отдельного элемента в близлежащей перспективе, так и всего сообщества в целом, в долгосрочном аспекте. Следует отметить, что вторая задача является преимущественной. Существуют механизмы, жертвующие интересами отдельного элемента системы (а при

необходимости и им самим) ради сохранения вида в целом. То есть можно говорить о некоем разуме, не принадлежащем никому из членов сообщества, но регулирующим его поведение.

Специфика исследуемого вопроса требует подробного рассмотрения именно второго типа задач. Корпорации — объединения достаточно независимых предприятий и требование принадлежности им свойств самоорганизации реализуется при возникновении:

- целесообразного поведения совокупности независимо функционирующих элементов в заданной среде, структурирующего связи элементов;
- коллективного разума системы.

Анализ деятельности существующих российских и зарубежных корпораций позволяет выявить некоторые фрагменты такого поведения (эффект интеграции усилий, сходная роль диверсификации производства, игнорирование выживаемостью дочернего предприятия ради решения корпоративных задач).

Анализируя многочисленные подходы к самоорганизации, следует сделать выбор самоорганизации по А.Г. Ивахненко, удовлетворяющей следующим принципам: генерация вариантов (структур, решений), свобода выбора, наличие внешнего критерия отбора (селекции) вариантов. При этом обеспечивается: адаптивность, синергетический эффект взаимодействия частей, устойчивость к внешним возмущениям.

Синергетический эффект интеграции (то же диверсификации) — составляющая общего эффекта совместно функционирующих подсистем, отсутствующая в сумме эффектов при раздельном функционировании элементов.

Для реализации синергетического эффекта необходимы:

- информационная система, обеспечивающая мониторинг корпорации и внешней среды, процедуры моделирования и принятия решений необходимыми данными;
- методики моделирования и принятия обоснованных решений, учитывающие характер (экспертный, экспериментальный, нестационарный, зашумленный и т.д.) исходных данных;
- организационное обеспечение, включающее создание нормативной базы, специальных подразделений, осуществляющих исследования и обучение персонала;
- введение прогрессивной и консервативной составляющих в систему. Баланс их взаимодействия (разнонаправленного) отслеживает соотношение сил, требующих реорганизации и сопротивляющихся им (связать с теорией изменений);
- разработка механизмов развития корпорации на указанных принципах;
- развитие методов оценки свободы выбора;
- формализация внешних критериев.

При синергетическом управлении эффект может уметь различный знак. Поэтому необходимо увеличить нелинейную составляющую при ее положительном значении, и уменьшить в противном случае. То есть управляющие воздействия должны быть включены в модель описания синергетического эффекта и выводиться из него на основе максимизации (минимизации) достигаемого синергетического эффекта. Так как аналитический вид нелинейной составляющей неизвестен, то следует применить поисковые механизмы отыскания экстремумов.

Выводы:

Обоснована природа экстенсивного и интенсивного развития с точки зрения теории самоорганизации (эффекта синергии).

Выявлены эффекты, обеспечивающие синергию: катализации, «критической массы», обратных связей, дифференциация по признаку разной значимости частей системы.

Сформулированы научные проблемы внедрения синергетического управления в практику деятельности хозяйствующих субъектов.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Азрилиян А.Н. Большой экономический словарь. М.: Институт новой экономики, 2002.
2. Управление организацией: энциклопедический словарь. М.: Издательский дом ИНФРА-М, 2001.
3. Винер Н. Кибернетика или управление и связь в животном и машине. М.: Наука, 1983.
4. Саридис Дж. Самоорганизующиеся стохастические системы управления. Перевод с английского под редакцией Я.З. Цыпкина. М.: Наука, 1980.
5. Эшби У.Р. Введение в кибернетику. М.: ИЛ, 1959.

СПИРИНА С.Г.

АНАЛИЗ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

Краснодарский край обладает высоким инвестиционным потенциалом и по рейтингу инвестиционного климата входит в десятку ведущих регионов России. По объему инвестиций Кубань занимает 6-е место в России лидирующее положение среди регионов Южного федерального округа, по масштабам жилищного строительства — 4-е место в Российской Федерации.

В 2005 году в развитие экономики края вложено 110 млрд руб. инвестиций в основной капитал, основная часть из которых финансировалась за счет собственных средств предприятий, заемных ресурсов и средств населения.

Конкурентные преимущества края, стабильный политический климат и система государственной поддержки, которая действует с 1999 года, в последние годы заметно оживили интерес иностранных инвесторов и деловых кругов к региону.

В 2005 году в экономику края поступило 388,5 млн. долларов США иностранных инвестиций, из них 65 процентов — прямых. Край осуществляет инвестиционное сотрудничество с 31 страной мира. По объему привлекаемого капитала наиболее активны в регионе предприниматели Нидерландов, на долю которых приходится 23,1%, Люксембурга — 21,8%, Казахстана — 15,4%, Великобритании — 8,7%, Франции — 8%, Кипра — 7,2%,. Виргинских островов 3,9%, Германии — 3,8%.

Согласно Приказа Минфина России от 2 августа 2004 г. для участия в конкурсе реформирования региональных и муниципальных финансов, на этапе подачи заявки к участию в конкурсе допускаются только субъекты Федерации (муниципальные образования), участвующие в проводимом Минфином России мониторинге финансового положения и качества управления региональными (муниципальными) финансами. [1]. В Краснодарском крае муниципальные образования успешно участвуют в мониторинге финансового положения и качества управления региональными (муниципальными) финансами. Для этого в России была разработана и внедрена система ведения комплексного баланса активов и обязательств субъекта Федерации. Совершенствовалась система критериев расходования бюджетных средств путем формализации и закрепления нормативными правовыми актами процедур предоставления бюджетных гарантий. [3, с.17]

Как и в предыдущие годы в 2005 году основные сферы приложения иностранного капитала:

- транспорт (43,6%);
- обрабатывающие производства (27,1%), включая производство пищевых продуктов (19,4%), металлургическое производство и производство готовых металлических изделий (2,4%);
- оптовая торговля (9,8%).

В сфере привлечения инвестиций край ориентируется на следующие приоритетные направления, определенные в Программе социально-экономического развития Краснодарского края на 2003-2008 годы: агропромышленный и курортный комплексы, развитие портовых мощностей, модернизация промышленности, топливно-энергетический комплекс и другие.

Продуманная и сбалансированная экономическая политика краевой власти уже дает хорошие экономические результаты. На территории края были реализованы два проекта мирового значения — «Голубой поток» и «КТК-Р». Результатом активной работы губернатора и его команды стал приход на Кубань крупных мировых инвесторов.

По данным таможенной статистики внешнеторговый оборот Краснодарского края в 2005 году составил 2,889 млрд. долларов США. Среди субъектов Южного Федерального Округа это второй показатель после Ростовской области. Доля предприятий Краснодарского края в товарообороте ЮФО в 2005 г. составила 28,3 %. Товарооборот возрос относительно 2004 г. на 1.0 млрд. долл. США. По итогам года в торговле участников ВЭД сложилось положительное сальдо торгового баланса, составившее 202,2 млн. долл. США.

Доминировали во внешней торговле страны дальнего зарубежья с долей 88,3%. Основные торговые партнеры за прошедший период - Турция (644,7 млн. долл. США), Италия (176,5 млн. долл. США),

Таблица 1. Основные показатели социально-экономического развития Ростовской области в январе-июне 2006 года к соответствующему периоду прошлого года и к декабрю 2005 года

Показатели	Январь-июнь			
	2004 год	2005 год	Темп роста, %	Темп роста по России, %
Экономический рост				
Динамика ВРП (оценка) в % к соответствующему периоду прошлого года	104,6 ¹⁾	106,0 ¹⁾	101,9	105,4 ²⁾
Индекс промышленного производства, в % к соответствующему периоду прошлого года	103,5	104,9 ³⁾	100,97	104,0 ³⁾
Объем продукции сельского хозяйства, млрд. руб.	35,7	49,6	105,0	100,2
Объем работ, выполненных по виду деятельности "строительство", млрд. руб.	17,6	18,6	88,5	105,8
Инвестиции в основной капитал, млрд. руб.	30,5	33,2	108,85	109,4
Ввод в действие жилых домов, тыс. кв. м	749	908	121,2	109,2
Объем услуг предприятий транспорта ⁴⁾ , млрд. руб.	35,6	47,3	132,87	
Объем услуг предприятий связи ⁴⁾ , млрд. руб.	6,9	8,8	127,5	
Оборот оптовой торговли, млрд. руб.	86,6	113,1	130,6	
Оборот розничной торговли, млрд. руб.	69,3	91,8	132,47	111,3
Оборот общественного питания, млрд. руб.	2,2	4,0	181,82	
Объем платных услуг населению, млрд. руб.	22,6	30,2	133,63	106,0
Объем услуг курортно-туристического комплекса, млрд. руб.	6,2	7,9	106,2	
Инфляция				
Индекс потребительских цен, в % к соответствующему периоду прошлого года	110,5	115,9	104,87	113,4
Индекс потребительских цен, в % к декабрю прошлого года	106,3	110,7	104,1	108,0
Цены производителей промышленных товаров, в % к соответствующему периоду прошлого года	123,7	113,2	91,51	119,6
Финансы				
Собственные доходы консолидированного бюджета края, млрд. руб.	17,8	21,2	119,1	160,0 ⁵⁾
Сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток) деятельности крупных передних предприятий в январе-мае, млрд. руб.	6,0	6,4	106,67	134,5
Доля убыточных предприятий, %	35,9	37,4	104,18	38,9
Внешиэкономическая деятельность				
Импорт товаров, млн. долл. США	465,9	477,1	102,4	127,4
Экспорт товаров, млн. долл. США	348,7	557,9	160,0	140,6
Уровень жизни населения				
Номинальная начисленная среднемесячная зарплата, руб.	4819	5899	122,4	122,5
Реальная зарплата, в % к соответствующему периоду предыдущего года	113,1	105,7	93,46	108,0
Реальные располагаемые денежные доходы, в % к соответствующему периоду предыдущего года	105,3	112,5	106,84	108,3
Величина прожиточного минимума на душу населения, руб.	2168	2786	128,51	125
Уровень зарегистрированной безработицы в % к экономически активному населению	0,7	0,8	114,29	111,3

¹⁾ оценка департамента экономического развития, инвестиций и внешних связей

²⁾ оценка Минэкономразвития РФ

³⁾ агрегированный индекс производства по видам деятельности «добыча полезных ископаемых», «обрабатывающие производства», «производство и распределение электроэнергии, газа и воды»

⁴⁾ по крупным и средним предприятиям

⁵⁾ темп роста доходов федерального бюджета.

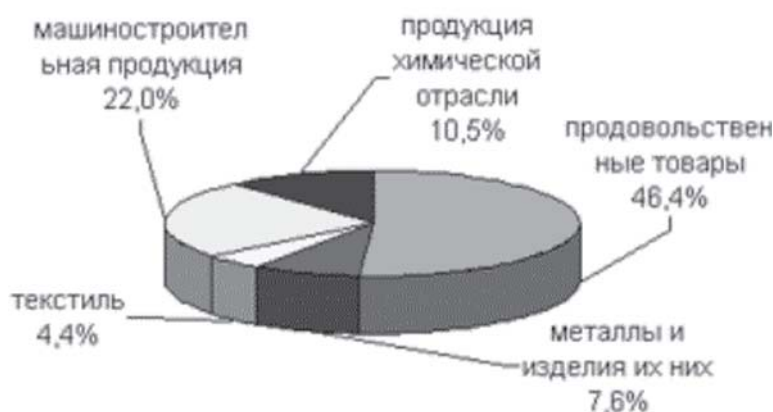
Франция (177,5 млн. долл. США), Египет (160,7 млн. долл. США), Германия (122,4 млн. долл. США), США (106,7 млн. долл. США), Украина (141,6 млн. долл. США).

Товарная структура экспорта Краснодарского края в 2005 году



Участниками внешнеэкономической деятельности края в январе-декабре 2005 года осуществлено экспортных операций на 1,54 млрд. долл. США, или 171% к объемам предыдущего года.

Товарная структура импорта Краснодарского края в 2005 году



Из стран дальнего зарубежья за год импортировано продукции на 1195,1 млн. долл. США, из стран СНГ — на 148,1 млн. долл. США.

Основу импорта отчетного периода составили продовольственные товары (46,4% в товарной структуре, 623,9 млн. долл. США), машиностроительная продукция (22%, 294,0 млн. долл. США), химическая продукция (10,5%, 140,7 млн. долл. США), металлы и изделия из них (7,6%, 102,6 млн. долл. США), текстиль (4,4%, 59,4 млн. долл. США).

Краснодарский край ведет активную деятельность в сфере экономических связей с регионами.

Краснодарский край регулярно посещают дипломатические и торговые миссии, аккредитованные в Российской Федерации. В 2005 году в Краснодарском крае побывало порядка 40 иностранных делегаций из более, чем 20 стран ближнего и дальнего зарубежья.

Успешными темпами проходит динамика развития банковского сектора.

В настоящее время на территории края работают:

- 21 самостоятельная кредитная организация;
- 22 филиала самостоятельных банков Кубани;
- 52 филиала инорегиальных банков;

За последние 3 года на территории региона приступили к работе 13 новых филиалов инорегиональных банков.

Кредитный портфель банковского сектора Кубани на конец прошлого года достиг 2,7 млрд. евро, что в 1,6 раза превышает показатель 2004 года и в 13 раз — показатель 2000 года. По размеру кредитного портфеля край стабильно входит в первую десятку регионов России.

Активно идет процесс кредитования предприятий и организаций отраслей реального сектора экономики. В 2005 году в экономику края привлечено кредитных ресурсов в объеме 9,2 млрд. евро. По сравнению с 2004 годом объем выданных кредитов вырос более чем в 1,5 раза. За трехлетний период объемы кредитования в крае увеличились в 4,4 раза.

В 2005 году представителям малого бизнеса выдано кредитов на сумму свыше 1,1 млрд. евро, что в 2 раза больше, чем в 2004 году.

Неуклонно растут объемы кредитования населения на улучшение жилищных условий. В прошлом году банками выдано около 30 тысяч жилищных кредитов на сумму более 240 млн. евро.

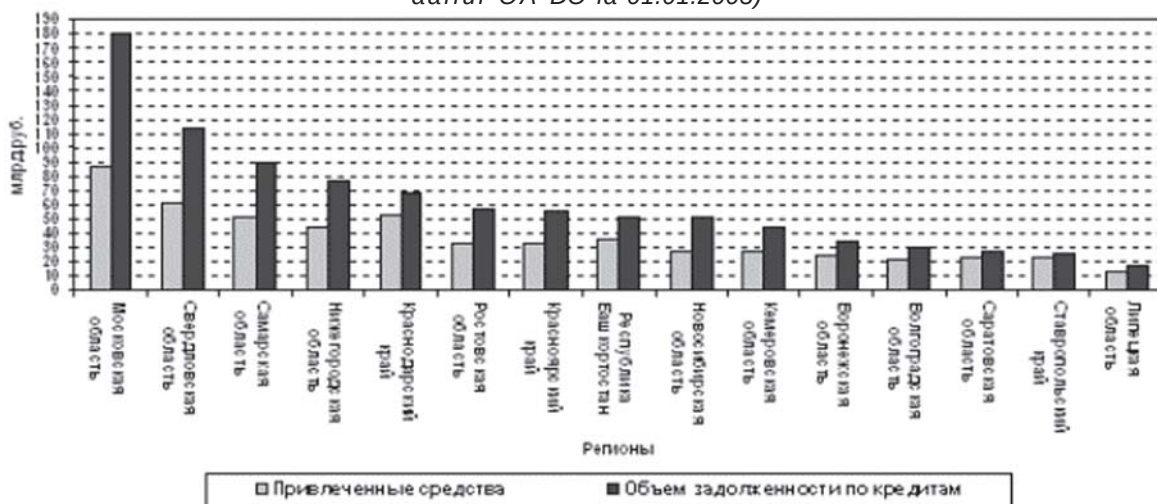
С 2000 года сумма вкладов населения возросла более чем в 4 раза, превысив в текущем году 1,8 млрд. евро.

Iðe áæá-áííúú kðáákòàà è çàäææáííííòòü ü öðááèòàì ä òááèíáð þæííá òáááðàéúííá íêðóáá (ü kïkïö ýíèþ íà 01.01.2005).

Удельный вес привлеченных средств в регионах ЮФО (%)



Iðe ææã-áííúá ñòääñòää è íáúái çääíææáíííñòè íí èðääèòài á òääæýíúò ðääèíáð ÐÔ (íí äääíúì ÖÄ ÐÔ íà 01.01.2005)



Фондовый рынок Краснодарского края в течение нескольких последних лет претерпел значительные изменения: усложнилась его структура, определились приоритетные направления его дальнейшего развития, повысилась роль финансовых посредников — профессиональных участников фондового рынка, разработаны долгосрочные программы повышения инвестиционной привлекательности региональных предприятий, появились новые секторы, такие как корпоративные облигации, создается и отлаживается система коллективных инвестиций. Эти факторы способствуют повышению роли фондового рынка в обеспечении экономики края инвестиционными ресурсами и привлечении финансовых средств в реальный сектор экономики.

Инфраструктура фондового рынка представлена 17 профессиональными участниками рынка ценных бумаг с брокерскими, дилерскими лицензиями, лицензиями на управление ценных бумаг, в т.ч. 2 региональными управляющими компаниями, 1 негосударственным пенсионным фондом, 3 региональными регистраторами.

При прогнозировании динамики фондового рынка возникает проблема его эффективности. Большинство исследований приводят к наличию слабой или несильной эффективности рынка. Так, на основе доступной экономической информации, Д. Амстед предложил модель прогнозирования доходности акций, показавшую более высокую доходность портфеля по сравнению с классическими портфельными стратегиями и динамикой фондового индекса. [4, с. 51]

Проблема эффективности фондового рынка неоднократно обсуждалась в научной литературе.[5; 6]

В странах с развивающейся экономикой, к числу которых относится и Россия, наличие слабо эффективного рынка более вероятно в силу недостаточного развития информационных функций. Исследования российских ученых подтверждают этот вывод.

Е. Дорофеев, рассматривая модели арбитражного ценообразования (АРТ) рассмотрел вопрос об эффективности фондового рынка. [2] В своей работе в период с полутора лет, с января 1997 года, им проверялась регрессионная зависимость курсовой стоимости акций от объема ВВП, индекса цен, разницы между ставкой рефинансирования и кредитования у крупнейших банков, валютного курса, котировок рынка ГКО-ОФЗ.

На Кубани сосредоточено более 20% открытых акционерных обществ от общего количества в Южном федеральном округе.

В 2005 году зарегистрировано 276 выпусков акций на сумму 73 млн. евро, 9 выпусков векселей на сумму 482 тыс. евро, 3 корпоративных облигационных займа общим объемом 228 млн. евро.

Таким образом, посредством ценных бумаг краевые предприятия в 2005 году привлекли в реальный сектор экономики 301 млн. евро, что способствует развитию фондовых и товарных рынков края и России в целом. Эмпирическим отражением нелинейной связи стало отчетливое поведение показателя доходности акций, сгруппированных в соответствии с состоянием бизнес-цикла.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Приказ Минфина России от 2 августа 2004 г. №223.
- 2.Дорофеев Е. Влияние колебаний экономических факторов на динамику российского фондового рынка. М: РПЭИ, 2000.
3. Климанов В.В, Сорокина М.Н. Конкурсные процедуры поддержки реформирования региональных и муниципальных финансов// Финансы. 2006. №6. с. 15-20.
4. Рожнов А. Построение прогнозируемого индекса для фондового рынка//Вопросы экономики. 2005. №12. с.51-62.
5. Dyckman T., Downes D., Magee R. Efficient Capital Markets and Accounting: A. Critical Analysis. Englewood Cliffs, N.J., 1975.
- 6.Chen N. Financial Investment Opportunities and the Macroeconomy. — The Journal of Finance, 1991, vol. 46, No 2.

ИЗМЕНЕНИЯ МЕХАНИЗМА ФИНАНСИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ ПО КРИТЕРИЯМ ЭФФЕКТИВНОСТИ И ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ

Проблема оценки механизма финансирования системы образования или образовательных учреждений, несмотря на ряд работ, выполненных в этой области за последнее время, остается до конца не решенной. В конечном итоге последствия введения той или иной модели распределения финансовых бюджетных ресурсов или организационной схемы ее реализации в смысле изменения финансового положения образовательных учреждений оцениваются с двух позиций:

- степени приближения финансирования к расчетной потребности, определение которой, представляет собой не менее сложную проблему и зависит от различных факторов, включая и механизм финансирования;

- соответствия измененного механизма финансирования неким требованиям, которые сформулированы в общих принципах государственной финансовой политики, например в бюджетном послании Президента.

Первая позиция предполагает определение количественных соотношений, что представляется по крайней мере более конкретным, нежели вторая, основывающаяся, как правило, даже не на экспертных оценках, а на мнении руководителей соответствующих государственных органов.

Современное финансовое состояние системы образования практически всеми исследователями оценивается в первую очередь с точки зрения его ресурсного обеспечения, точнее его недостаточности для решения задач, возложенных на образование. Причем эта оценка практически никогда и нигде не менялась, что может свидетельствовать не только о недостатке ресурсов, но и об отсутствии единства позиции в оценке потребности в них со стороны самой системы образования и ресурсодержателей.

Модернизация образования, осуществляемая в настоящее время и направленная в т. ч. на улучшение финансового положения образования, основана на изменении, в первую очередь, механизма финансирования образования для повышения обоснованности ресурсного обеспечения каждого отдельного образовательного учреждения.

Но все же результатом такой модернизации, на наш взгляд, должно стать улучшение финансового (экономического) положения образовательного учреждения. Если этого не произойдет, то практического смысла в такой модернизации не будет.

Подойти к определению экономического положения образовательного учреждения можно, рассматривая его двойственную структуру:

- с одной стороны, образовательное учреждение получает в режиме финансирования бюджетные средства для обеспечения образовательной деятельности. Это специфическая особенность бюджетного учреждения. С этой стороны оценка экономического положения требует какого-то особого подхода;

- с другой стороны, образовательное учреждение продает образовательные услуги, осуществляя коммерческую деятельность, что в известном смысле приравнивает его к предприятию, включая, возможно, и в части оценки его экономического положения.

Оценку финансового положения образовательного учреждения следует осуществлять по двум направлениям: бюджетному и внебюджетному. Финансовое положение образовательного учреждения относительно бюджетной составляющей его деятельности может рассматриваться с точки зрения достижения максимальной степени удовлетворения его потребностей за счет средств бюджета. Например, сложное экономическое положение системы образования Минобрнауки России связывало, в частности, с невозможностью профинансировать в полном объеме расходы на содержание материально-технической базы, оказать адресную помощь образовательным учреждениям. Следуя этому тезису, можно утверждать, что более полное обеспечение системы образования бюджетными средствами улучшает ее экономическое положение.

В основу такого подхода к оценке могут быть положены следующие соображения:

- образовательный процесс в надлежащих масштабах с надлежащим качеством может осуществляться только при обеспечении его необходимыми финансовыми ресурсами;

· снижение финансирования относительно потребности в нем ведет к ухудшению экономического положения образовательного учреждения, а увеличение финансирования и приближение его к уровню обоснованной потребности — к улучшению экономического положения.

Оценка финансового положения относительно внебюджетной составляющей представляется более сложной, поскольку эта часть финансирования зависит главным образом, от самостоятельной деятельности самого образовательного учреждения, а потребность во внебюджетных средствах, в общем случае, не может быть определена в зависимости от каких-либо объективных характеристик его деятельности.

Применение описанного подхода требует решения, как минимум, двух проблем:

- разработки алгоритма (методики) расчета потребности образовательных учреждений в финансировании из средств бюджета (учредителя);
- разработки методологии (шкалы) интерпретации величины отклонений реального финансирования от расчета потребности в финансовых ресурсах (необходимость такой шкалы оценок обусловлена с бессодержательностью показателя отклонения без какой-либо дополнительной интерпретации).

Расчет потребности образовательного учреждения в финансировании может быть проведен на основе положений описанных во многих работах, а также с использованием положений расчета нормативов финансирования. Сравнивая полученную величину потребности с реальным финансированием или прогнозируемым финансированием после введения той или иной модели, можно характеризовать степень удовлетворения потребности в финансовых ресурсах, по которой можно судить об изменении экономического положения образовательного учреждения, группы образовательных учреждений или подсистемы образования, т.е. оценивать последствия введения того или иного механизма финансирования.

Предложения об изменении механизма финансирования, выдвинутые за последние годы в виде нормативного подушевого финансирования или ГИФО, были разработаны для решения разных задач, объединенных одной целью — оптимизировать распределение финансовых ресурсов между учебными заведениями. При этом в качестве аргументов в пользу той или иной модели выдвигались и выдвигаются в основном соображения общего характера, касающиеся изменения условий функционирования учебных заведений, стимулирования процессов повышения эффективности использования средств бюджета. Следует, правда, отметить, что каких-либо определений содержания этих реалий, и главное оценки степени соответствия им сложившейся экономики образования не содержали ни материалы, ни последующие разработки в этом направлении.

Тем не менее, одним из актуальных направлений решения этих задач являлся переход на нормативное подушевое финансирование образовательных учреждений. Ожидаемыми результатами такого перехода считаются:

- оптимизация использования бюджетных средств;
- упорядочение потоков бюджетных и внебюджетных средств в системе образования;
- обеспечение финансово-хозяйственной самостоятельности образовательных учреждений;
- укрепление финансовой дисциплины.

По существу, поставленная задача возвращает систему образования к тем временам, когда нормативное финансирование предполагалось сделать основной формой — к концу 1980-х — началу 1990-х гг. Введение нового механизма финансирования ни в то время, ни теперь не сопровождалось какой-либо оценкой последствий такого важного шага для системы образования. Связано это, по-видимому, не только с не очень ясными последствиями перехода на нормативное финансирование, но и с отсутствием подходов к такой оценке. Кроме того, переход на нормативное финансирование так и не был осуществлен, что ставит под сомнение возможность его реализации и в настоящее время. Вероятнее всего, проблема существенно более сложна, чем это представляется на первый взгляд.

Следует также отметить, что при переходе на нормативное финансирование образования в предыдущие годы и в настоящее время решаются, в общем, разные задачи:

- в условиях достаточного финансирования (по объему) в рамках плановой экономики и на первом этапе перехода к рыночным отношениям предполагалось с помощью этого механизма повысить экономическую активность самих образовательных учреждений в деле экономического и эффективного использования финансовых ресурсов, улучшения результатов своей деятельности;
- в настоящее время в условиях разрыва между потребностями образовательных учреждений и

их удовлетворением из бюджетов предполагается оптимизировать распределение ограниченных ресурсов за счет включения рыночных механизмов: конкуренции, снижения издержек и т.д., инициировать процессы оптимизации самой системы образования, ее подстраивания к ресурсным ограничениям, поскольку все попытки государственного решения этой проблемы успехом не увенчались.

Переходом к нормативному финансированию в настоящее время решается достаточно определенная, хотя прямо нигде не сформулированная задача: как обойтись теми средствами, которые выделяются на образование, вписаться в возможности бюджета, причем сделать это с использованием потенциала самой системы образования. Разумеется, последствия такого перехода могут быть самыми разными, в том числе и неожиданными.

На первом этапе исследований проблем оценки перехода к новым механизмам финансирования, применялся метод сопоставления двух вариантов организации финансирования- действующего на момент исследования и предлагаемого, намечаемого к применению. В качестве примера можно привести оценку последствий изменения порядка финансирования высших учебных заведений:

- при переходе к многоуровневому образованию и изменению установленных соотношений числа студентов на одного преподавателя;
- при введении ГИФО для финансирования высшего образования;
- при переходе в высшем образовании к финансированию на основе подушевых нормативов, дифференцированных по группам вузов.

Отметим, что анализ позволил выявить следующие возможные последствия планируемых к реализации решений.

Последствия перехода к нормативному финансированию высшего образования во многом определяются подходом к формированию нормативов финансирования.

Установление минимального норматива ведет к экономии бюджетного финансирования- на уровне 50% от объема годового финансирования по группе вузов в целом. Финансовое положение практически всех вузов ухудшается. Вузы при таком варианте организации финансирования будут иметь отрицательную потребность в дополнительных средствах, т. е. объем их финансирования будет сокращен. Это естественный результат такого подхода к установлению норматива. Следовательно, кроме как для решения задачи экономии бюджетных средств, данный вариант установления норматива финансирования может быть признан неприемлемым.

Установление максимального норматива ведет к формированию дополнительной потребности в финансировании, определяемой сложившейся степенью дифференциации финансирования, которая может достигать значительной величины.

Установление норматива на уровне средних удельных расходов имеет заметно более мягкие последствия введения нормативного финансирования относительно двух предыдущих случаев. Расчеты показывают достаточно умеренную в целом картину изменения финансирования, что является естественным при усреднении.

Расчет нормативов по группам вузов позволяет существенно уменьшить последствия введения нормативного финансирования, приблизив объемы к реальному финансированию. Иного трудно было и ожидать, поскольку групповые нормативы приближены к индивидуальным показателям удельного финансирования, а их дальнейшая дифференциация будет снижать отклонения.

Анализ показал, что введение норматива финансирования ведет к изменению финансового положения вузов. Качество этих изменений при установлении норматива методом усреднения обратно пропорционально удельным расходам в расчете на одного студента приведенного контингента: чем удельные расходы выше, тем существеннее по отношению к современному уровню будет уменьшение финансирования, и наоборот. Иными словами, введение любого норматива приведет к улучшению финансового положения вузов с низкими удельными расходами и к снижению обеспечения вузов с высоким потенциалом. Это обстоятельство следует учитывать, разрабатывая подходы к модернизации финансирования образования.

Важно также отметить, что при введении норматива финансирования при прочих равных условиях наибольшие потери в объеме получаемых бюджетных средств понесут учебные заведения с максимальными удельными расходами, если не примут специальных мер по смягчению этого последствия. Особенно остро эта проблема будет стоять для вузов с развитой материально- технической базой, высоким образовательным и научным потенциалом или находящихся в условиях, объективно требующих более высоких затрат на осуществление образовательной деятельности.

Кроме того, проведенный анализ на основе сопоставления финансового положения вузов позволил сделать некоторые другие выводы о нормативном финансировании высших учебных заведений:

- данные о финансировании за ряд лет не могут использоваться для расчета и обоснования нормативов финансирования, поскольку отражает неравномерный характер распределения средств между учебными заведениями, который, возможно является результатом влияния субъективного фактора в осуществлении сметного финансирования;

- даже при максимальном приближении нормативов к среднему уровню расходов вузов одного типа при исключении из расчетов показателей с наибольшими отклонениями потери вузов относительно текущего финансирования останутся на уровне 20-25%;

- дальнейшее уточнение нормативов финансирования на основе средних удельных расходов возможно, если в качестве группировки взять признак вида вуза, что позволяет уменьшить группы и, следовательно, рассчитать более точные значения средних удельных расходов. При этом, однако, число нормативов будет соответственно увеличено;

- следует отметить что продолжая дифференцирование нормативов можно дойти до уровня отдельного вуза или даже его части. Это позволит в максимальной степени учесть все особенности вузов, но сведет на нет саму идею нормативного финансирования;

- введение нормативного финансирования высших учебных заведений, даже по группам вузов, приведет к их дифференциации по уровню бюджетных поступлений: вузы с относительно низкими удельными объемами финансирования получат дополнительные средства, а финансирование вузов с более высокими объемами получаемых средств будет сокращено;

- сложившаяся структура распределения финансирования между вузами такова, что независимо от уровня установленного норматива финансирования и при прочих равных условиях около 10% вузов окажутся в условиях высокого недофинансирования относительно существующего уровня;

- наличие 10% вузов с выпадающе высокими удельными расходами искажает общую картину распределения отклонений в финансировании при установлении норматива. Следовательно, эти вузы целесообразно не включать в расчет нормативов и определять для них отдельный порядок финансирования. Возможно, эта задача может быть решена путем выделения именно этой части вузов в категорию «ведущие высшие учебные заведения».

Таким образом, применение простого сопоставления объемов финансирования, получаемых учебными заведениями в обычном порядке и после изменения механизма финансирования, позволяет оценивать результаты нововведений. Кроме того, полученные в упомянутом исследовании результаты позволяют предположить, что применение нормативного финансирования в образовательных учреждениях других уровней образования может привести к подобным же результатам. Последнее нуждается в экспериментальной проверке, что и предполагается осуществить в ближайшее время.

ТКАЧЕНКО Н.С.

ФИРМЕННОСТЬ В СТАНОВЛЕНИИ И РАЗВИТИИ РОССИЙСКИХ БРЕНДОВ

Концепция предоставления услуг повышенного качества в РФ реализуется через категорию фирменности. В такой ситуации объективно возникает вопрос о ее взаимосвязи с брендом. В современной экономической литературе используют понятия бренда, торговой марки, марочного товара, товарного знака, которые различно трактуются [4]. В частности, понятие марочного товара используется у А. Филюрина [35], в [33], торговой марки, бренда - у Д. Аакера [1, с. 33], К. Келлера [12], Ф. Котлера [15, с. 37] и др.

По определению Американской ассоциации маркетинга бренд – это «имя, термин (слово, фраза), дизайн, символ или любая другая характеристика (черта), которая отчетливо идентифицирует товар (услугу) одного продавца от аналогов других продавцов». Отличие юридического термина торговой марки состоит в обеспечении права эксклюзивного пользования [37]. Понятия товарного

знака и торговой марки идентичны, объединяют элементы внешней идентификации и выделения товара, их комбинации, совокупности [22].

Товарный знак (торговая марка) и бренд употребляются как синонимы Ф. Котлером [15, с. 448], К. Келлером [12, с. 26] и Я. Эллуудом [36, с. 22–23]. Бренд также понимается как «особенный» товар (услуга) с товарным знаком (торговой маркой), причем в качестве главной особенности рассматриваются:

- образ (имидж) товара, услуги, компании в сознании потребителя, имеющий определенное отношение к товару [1; 17; 36];
- узнаваемость (спонтанная известность) товара (услуги) [3; 9] и время активного присутствия на рынке не менее 5 лет [32];
- уникальный, значимый и трудноимитируемый набор обещаний потребителю [26, 39], а также опыт общения с товаром (фирмой) [5];
- предоставление ассоциаций с желаемой выгодой [15, с. 448–449];
- репутация товара (компании) [9; 19].

Формирование позиции автора в определении сущности бренда обусловили подходы Л. де Шернатони, Т. Амблера и П. Дойля.

Бренд по Т. Амблеру – «совокупность продукта, упаковки и добавленной стоимости», понимаемой как соответствие функциональных и психологических характеристик (имиджа) товара самоощущению покупателя [2]. Поддерживая его мнение, полагаем, что свойства товара – неотъемлемый атрибут бренда, т.к. могут оцениваться клиентами как уникальные. Недостаток концепции в отсутствии учета уровня развития (качества) продукта – основы бренда.

П. Дойль, определяющий бренд как «единство качественного товара, четких отличий от других товаров и добавленной ценности» [8], так же подчеркивает тесную связь с продуктом. При этом атрибутом бренда является качественное удовлетворение базовой потребности клиента [8; 15, с. 437].

Л. де Шернатони бренд трактуется шире, чем идентификация товара и предоставление отличий от аналогов: «совокупность эмоциональных и рациональных ценностей, которые обещают заинтересованным лицам определенный опыт» [39]. Выделена двусторонность брендинга как процесса создания, сообщения фирмой концепции бренда клиентам и формирования ими образа бренда в сознании, а также особая роль комплекса маркетинга в нем.

Таким образом, под брендом понимаем ценную, труднокопируемую совокупность рациональных и эмоциональных свойств товара и комплекса маркетинга, создаваемую фирмой, транслируемую целевым клиентам, активно формирующую позитивный образ товара¹ и определяющую выбор клиентов².

Модель взаимосвязи и развития товара и бренда представлена на рисунке 1.

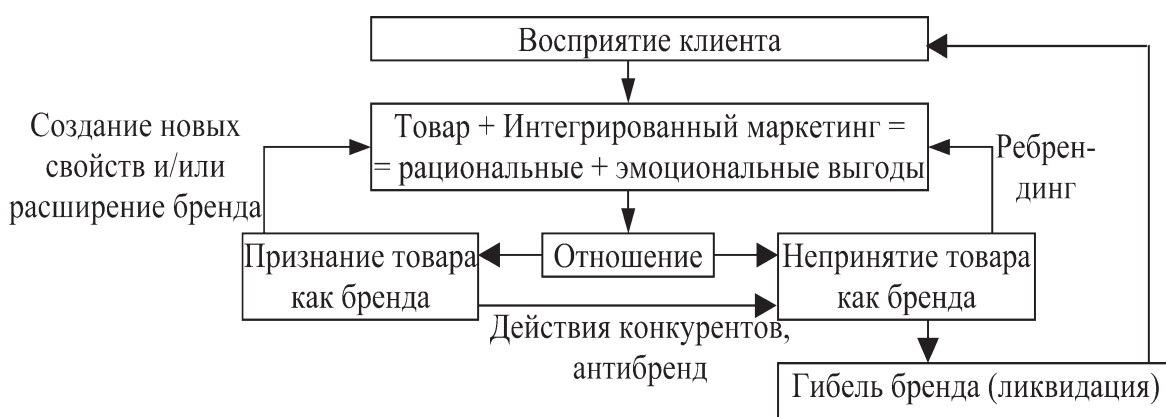


Рисунок 1. Модель взаимосвязи и развития товара и бренда.

¹ путем установления четкой связи в сознании потребителей между товаром и этой совокупностью.

² Таким образом, для бренда характерны уникальность и актуальность предоставляемых выгод, в т.ч. эмоциональных, четкая связь между товаром и совокупностью заявленных свойств в сознании целевых клиентов, сфокусированность на конкретную рыночную нишу, позитивный образ товара, доверие фирме.

Выдвижение учеными различных особенностей бренда как наиболее важных отражает многозначность категории. Очевидно, что сформировать образ товара, приобрести доверие клиентуры и репутацию на рынке невозможно одномоментно, а значит бренд должен быть одной из ступеней развития товара (услуги).

Место бренда и товарного знака в развитии товара (фирмы) отражено в таблице 1, составленной на основе [38; 11; 25; 26].

Таблица 1. Адаптация модели развития бренда (фирмы) (составлена автором)

Ступени развития товара (фирмы)	Наличие бренда (части бренда)	Сколько объектов охватывает (какие)	Фазы жизненного цикла товара	Ступени развития бизнеса [5]
1) Товар-одиночка	Нет	Один товар с незначительными модификациями	Введение	Финансовая
2) Товар-одиночка с товарным знаком	Товарный знак как совокупность элементов выделения		Рост и зрелость	Маркетинговая и поведенческая
3) Бренд-одиночка	Да, формируется отношение клиента к товару			
4) Бренд группы товаров ¹	Да	Совокупность товаров	Зрелость	Поведенческая, брендинговая ²
5) Ассортиментный бренд ³	Да	Отдельные товары, группы, классы		
6) Корпоративный бренд	Да	Компания, ассортимент или его часть ⁴		
7) «Гибель» бренда	Нет	-	Спад	Финансовая

Все больше товаров (услуг) имеют товарные знаки уже при внедрении. Для выживания компании стремятся максимально быстро сформировать новый бренд либо используют поддерживающие свойства уже существующего. Бренд-одиночка может развиваться как бренд группы товаров, ассортимента или корпоративный, причем западный маркетинг традиционно следует по указанной последовательности сверху вниз, восточный - снизу вверх [24]. Прохождение всех ступеней необязательно [39], но минимизирует риски и финансово облегчает достижение конечной цели: для компании - выжить и стабильно функционировать на рынке, для бренда - стать самостоятельным.

Зарождение фирменности (фирменного товара, услуги) относится к сер. 1950–нач. 1960 гг. [7, 13, 31, 16], когда товары зарубежного производства рассматривались в СССР как фирменные, что отражает значимость их иностранного происхождения для клиентов⁵. Помимо дефицитности и высоких потребительских свойств⁶, привлекательность фирменных товаров выражала стремление отойти от аскетизма военных лет [27].

Становление фирменности в экономике СССР реализовалось по качественно-ценовому направлению, т.к. за рубежом уже в конце XIX в. действовали национальные торговые марки, а с 1946 г.

¹ Под группой товаров понимается совокупность товаров определенного класса, обладающих сходным составом потребительских свойств и показателей, например, молочные продукты [6]. В зарубежной литературе используются понятия товарная линия, продуктовая линия [1, С.350].

² Поведенческая и брендинговая ступени могут быть объединены в одну — брендинговую, а выделены В.Перцией на основании того, что часто фирмы останавливаются на поведенческой ступени [25].

³ Ассортиментный бренд охватывает группы товаров одного или разных классов, причем под классом товаров понимается совокупность товаров, имеющих аналогичное функциональное назначение, например, швейные изделия [6].

⁴ Использование имени фирмы при образовании имени товара, группы или класса называется мастер-брендом [5, С.32-33].

⁵ Фирменный — «непосредственно относящийся к той или иной промышленной отрасли или предприятию, ...очень хороший, высокого качества» [20].

⁶ Ключевой ценностью фирменной продукции при зарождении было предоставление отличий от нефирменной (отечественной).

приступили к формированию стандартов управления ими [12, с. 63]. Высокое качество продукции за рубежом перестает быть уникальным конкурентным преимуществом. Для укрепления позиций компании дифференцируют товары (услуги) путем создания их добавочной ценности, выраженной в упаковке, услугах, рекламе, советах потребителям, организации поставок и пр. Но более значимыми представляются позитивные ассоциации, формирующие модели поведения потребителей, участников каналов распределения и компаний, способные увеличить прибыль и предоставить существенные, устойчивые и дифференцированные конкурентные преимущества [40], формирующие капитал бренда [12, с. 70].

Спрос на фирменную продукцию на данном этапе был платежеспособен [27], т.к. к началу 1960-х гг. на руках населения накопилась значительная денежная масса. В обиход населения страны прочно вошло понятие «фирмы» – фирменной продукции. Официальный импорт дополнялся неофициальными каналами поступления фирменных товаров.

В образе фирменных товаров детерминировали аспекты: тайны, моды, уникальности, избранности, легендарности, технического совершенства, потребительской полезности и эстетики более высокого уровня, иного вкуса и т.п., что обеспечивало их привлекательность, высокий спрос и особый имидж обладателя.

1960–1985 гг. – фирменность как социальный статус реализовалась из-за стремления части среднестатистической группы населения СССР фиксировать его через индивидуализацию, т.к. обладание фирменным товаром считалось атрибутом узкого круга населения, приближенного к системе специального обеспечения и дефицитным импортным товарам.

На втором этапе фирменная продукция становится критерием резкого разграничения населения по социальному статусу. Более свободный доступ к фирменным товарам имели партийные, общественные руководители; население с возможностью выезда за рубеж, а также имевшие связи с ними¹. Внутри указанной группы фирменные товары в меньшей степени являлись символом статуса, чем вне ее, т.к. предпочтение обуславливалось высоким уровнем потребительских свойств, а выделение личности в группе с высоким общественным статусом определялось престижностью работы, признанием заслуг и талантом.

Рост спроса на фирменную продукцию обусловлен усиливающимся стремлением населения к неформальному лидерству в своей социальной группе, демонстрации и повышению своего социального статуса.

Зарубежное происхождение как атрибут фирменной продукции гарантирует ее уникальность (единичность поставки). Среди фирменных товаров советскими потребителями более высоко оцениваются товары капиталистических стран (США, Японии и стран Западной Европы), менее высоко – стран Восточной Европы (Югославии, Чехословакии, Польши) и Индии.

1985–1995 гг. – лже-фирменность, или антибренд фирменности. Фирменная продукция обеспечивает уже не столько индивидуальное лидерство, сколько причастность к социальной группе так называемого «среднего класса». Демонстрация принадлежности группе лидеров осуществляется отбором товаров внутри фирменной категории – создается основа конкуренции брендов.

Высокие цены на фирменную продукцию порождают спрос на лже-фирменность – осознанное потребление товаров и услуг, изготовленных под известными товарными знаками, брендами, но не являющихся настоящими [29; 30; 34]. Таким образом, фирменность развивается по двум направлениям: подлинная фирменность (в СССР только в сегменте премиум) и ложная (преимущественно в низкоценовом сегменте потребительского рынка). Рост предложения лже-фирменных товаров был обусловлен огромной нишей потребителей с низкими доходами и развитием возможности копирования фирменной продукции без рекламных, маркетинговых затрат и рисков непринятия товара рынком [29]; поддерживался клиентами из-за низких цен.

В конце 1980-х гг. резко увеличился импорт, но качество поставляемой зарубежной продукции в целом снижается: низкая платежеспособность населения, стремление продавцов к снижению издержек влекут массовые поставки низкокачественных, а подчас и опасных для потребителя товаров. В этот период развитые страны уже попали в атмосферу контрафактной продукции, обострения кон-

¹ С развитием кооперативного движения в СССР во второй половине 1980-х гг. такой доступ получили лица с высокими доходами, которые могли приобретать фирменную продукцию по завышенным ценам, т.е. первые советские кооператоры.

куренции, усиления маркетинговой активности и поиска новых путей завоевания клиентов, в т.ч. развития брендинга.

Упрощение доступа населения к зарубежным лжефирменным товарам приводит к деформации образа фирменной продукции, сформированного на предыдущих стадиях [23]. Незаконное использование известных товарных знаков и их имитаций для низкокачественной продукции¹ формирует у потребителей негативные ассоциации с фирменностью и импортной продукцией в целом. Зарубежное происхождение товара уже не гарантирует высокого качества как ранее. Элитарность определяется уровнем известности, популярности, престижности товара (продавца), т.е. брендом. Вопрос о подлинности фирменной продукции, защите товарных знаков решается только в 1992 году - принимаются законы «О защите прав потребителей» и «О товарных знаках и знаках обслуживания» [21, 22]. Образ фирменности в сознании высокодоходных клиентов практически не пострадал, поскольку подлинно фирменные товары сохранили высокое качество.

Фирменность на бытовом уровне используется не только потребителями, но уже и продавцами: наименования «фирменный магазин», «фирменный сервис», употребляются в значении гарантии высокого качества товаров, услуг.

Развитие подлинной фирменности фактически совпадает с брендом: с увеличением свободы доступа на российский рынок и числа представленных на нем продавцов и марок фирменная продукция выдвигает вместо рациональных свойств товара эмоциональные и выгоды самовыражения уже в нач. 1990-х гг. Подлинная фирменность ориентирована на клиента и движется в направлении совершенствования товара и отношений с потребителем, формирует потребительский капитал фирменной продукции как бренда.

В начале этого этапа российские потребители еще доверяют звучным названиям, красочной упаковке и рекламным обещаниям. К его завершению имени товара (компании) становится недостаточно для идентификации продукции, особенно с учетом массового распространения лже-фирменности. Это, по нашему мнению, и обусловило трансформацию основной задачи фирменности товара (услуги) на рынке: от внешнего выделения продукции (за счет фирменного дизайна, упаковки, логотипа в оформлении) к обеспечению выделения внутреннего – за счет гарантированного соответствия заявленным потребительским свойствам и характеристикам.

Частичная дискредитация подлинной фирменности, тесно связанной в сознании населения с зарубежным происхождением товаров, способствовала росту потребления отечественной продукции.

1995 г. – по настоящее время – цена/качество лже-фирменности и фирменность как бренд. Негативное давление лже-фирменности на подлинную фирменность (бренды) снижается. Этому способствовали:

- усиление законодательной защиты интересов добросовестных продавцов и повышение информированности клиентов о подлинности товаров;
- ценовая дифференциация товаров и услуг – становится критерием выделения заведомо некачественной продукции, определяющим фактором выбора потребителя в лже-фирменной категории продукции и базовым – в подлинно фирменной;
- повышение запросов потребителей – ведет к относительному росту качества лже-фирменной продукции;
- дифференциация мест и условий продажи - снижает вероятность приобретения некачественного товара.

Насыщение нижнего сегмента потребительского рынка стимулирует проникновение лже-фирменной продукции в среднеценовой сегмент и относительное повышение ее качества. С повышением запросов клиентов, активизацией борьбы за товарные знаки лже-фирменная продукция лишается имени (brand-name) и «внешности» (brand-image), становится обычным товаром без бренда с невыделяющимся и часто незарегистрированным товарным знаком и начинает конкурировать на рынке на равных условиях, преимущественно, по качественно-ценовому направлению.

Уровень внешней привлекательности отечественной продукции во второй половине 1990-х гг. повышается. При этом у потребителей появляются трудности с ориентацией в море внешней, в т.ч. рекламной, информации.

¹ Фактически сложилась ситуация антибренда: «ожидания человека относительно обеспечения желаемых ...<ценностей> оказались обманутыми...» [23].

Выход на российский рынок большого числа зарубежных брендов и создание отечественных обуславливает усиление конкуренции в фирменной категории товаров (услуг). Фактором успеха является повышение совокупной (добавочной) ценности, т.е. создание и накопление капитала бренда.

Важнейшим способом снижения рисков при выводе на рынок новых фирменных товаров в условиях конкуренции брендов является переход от разработки брендов-одиночек и брендов групп товаров к формированию ассортиментных брендов (range brand), которые создают уникальный набор ассоциаций, охватывающий несколько классов товаров (услуг) [1, с. 294, 349].

Запросы клиентуры усложняются, повышаются не только к продукции, но все чаще - к условиям покупки и обслуживания, репутации и имиджу продавца (производителя). Освоение рыночных ниш и конкуренция в фирменной категории товаров и услуг осуществляется по критерию максимизации совокупной степени удовлетворения потребностей клиентуры, причем как рациональных (непосредственно связанных с приобретением товара или услуги), так и эмоциональных - имеющих косвенную связь с основным назначением продукции¹. Степень эмоционального соответствия начинает детерминировать при принятии решения о покупке потребителем, а ее значимость для продавцов повышается пропорционально упрощению копирования функциональных выгод конкурентами, поскольку обеспечивает уникальность продукции, создает рыночное преимущество.

Этот переломный момент в развитии фирменности в РФ наступил примерно в середине 1990-х гг., в то время как Запад осознал его уже в середине 1980-х гг. Фирменная продукция переходит от предложения высокого качества к субъективной уникальности, т.е. брендам.

Первые российские бренды стали формироваться уже в начале 1990-х гг., часть - имеющие свои корни в советской экономике - «Сбербанк», «Ингострах», «Лада» (АвтоВАЗ), другие - вновь создаваемые бренды - «Билайн» (1993), «Балтика» (1992) [14]. Специфика отечественных брендов в 1990-х гг. заключается в том, что длительную эволюцию прошла часть их имен брендов, а потребительские свойства (качество) и значительная доля элементов идентичности брендов приводились в соответствие прогрессивным стандартам и современным запросам клиентуры ускоренно.

Однако, для реального признания потребителями и завоевания позиции бренда требуется время. По прошествии более десятилетия, мы видим, что указанная продукция занимает лидирующие места в своих категориях [14].

На четвертом этапе категория фирменности товара (услуги) в сознании потребителей вновь трансформировалась и отождествляется в настоящем с качественной брендовой (широко известной) продукцией.

Таким образом, поддерживаем позицию С. Ильинского [10], И. Я. Рожкова [28], В. Н. Наумова [18], отождествляющих фирменность и бренд.

Во-первых, развитие фирменности, как и бренда, обеспечивалось накоплением свойств, закладываемых продавцом, но трансформируемых через отношение потребителей, признающих товар фирменным (брендом) или нет.

Во-вторых, фирменная продукция так же обеспечивает четкую эмоциональную и рациональную идентификацию происхождения, гарантирует высокую ценность товара для клиента и позитивный опыт взаимодействия с товаром (продавцом) - ключевые факторы выбора клиента.

В-третьих, ценности фирменные товары охватывают восемь элементов идентичности бренда [1, с. 94, 100]:

- область применения - обеспечение выделения;
- качество/ценность - высокие из-за дополнительных выгод;
- ассоциации с пользователями, ситуациями использования - ориентация на выбранную нишу;
- страна происхождения - действие в мировом масштабе, только к концу 1990-х гг. в категорию фирменных товаров (услуг) попали российские бренды;
- выгоды самовыражения - соответствие образу, стилю жизни;
- индивидуальность - воплощение черты личности;
- символы - связь с актуальными событиями, персонами;
- ассоциации с организацией - долгая позитивная репутация, доверие.

¹ Под эмоциональными потребностями понимаем потребности третьего и высших уровней по А. Маслоу.

Таким образом, фирменность, как и бренд, – категория основанная на выделении товаров (услуг) совокупностью значимых для потребителей свойств и выгод. Развитие фирменности обеспечило укрепление позиций, активно способствовало продвижению на рынке СССР и постсоветском пространстве зарубежной продукции и зарождающихся брендов современной экономики.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Аакер Д. Создание сильных брендов. СПб.: Питер, 2003.
2. Амблер Т. Практический маркетинг. СПб.: Питер, 1999.
3. Бернет Дж., Мориарти С. Маркетинговые коммуникации: интегрированный подход. СПб.: Питер, 2001.
4. Бондаренко А. Бренд-менеджмент // <http://4p.ru>
5. Ванэкен Б. Бренд-помощь. СПб.: Питер, 2005.
6. ГОСТ Р 51303-99. Торговля. Термины и определения. Введ. 01.01.2000. М.: Изд-во стандартов, 2000.
7. Джинсы, которым мы поклонялись // <http://www.jeans-expo.ru>
8. Дойль П. Маркетинг, ориентированный на стоимость. СПб.: Питер, 2001.
9. Игнатьева Ю. Имидж – всё! // режим доступа: <http://chronicle.ru>
10. Ильинский С. PR. Реклама. Маркетинг. Нейролингвистическое программирование: оперативный словарь-справочник // <http://www.nlpr.ru>
11. Капферер Ж.-Н. Бренд навсегда. Создание, развитие, поддержка ценности бренда. М.: Вершина, 2006.
12. Келлер К. Стратегический бренд-менеджмент: создание, оценка и управление марочным капиталом. М.: Вильямс, 2005.
13. Козлов А. Происхождение слова «стиляга» // <http://www.koryazhma.ru>
14. Костюк Е. Самые ценные бренды России // www.sostav.ru
15. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. СПб.: Питер, 2005.
16. Лурье Л. 1956 год в Ленинграде // <http://www.5-tv.ru>
17. Маркетинг: стратегии, коммуникации, сферы использования / Под ред. Д.Д. Костоглодова. Ростов-н/Д, РГЭУ «РИНХ», 2004.
18. Наумов В.Н. Маркетинг сбыта // <http://enbv.narod.ru>
19. Нугаева А.Т. Управление корпоративным брендом / Дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. М.: РГБ, 2003.
20. Ожегов С.И. Словарь русского языка: 70 000 слов / Под ред. Н.Ю. Шведовой. М.: Рус. яз., 1990.
21. О защите прав потребителей: Закон от 7 февраля 1992 г. № 2300-1. М.: Омега-Л, 2006.
22. О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров. Закон от 23 сентября 1992 г. № 3520-1. СПб.: Питер, 2003.
23. Ораев Д. Антибренд // www.brandmanagement.ru
24. Пасютина Е., Евстафьев В. Восточный и западный маркетинг // <http://www.dit.perm.ru>
25. Перция В. Брендинг на 100% // <http://www.brandmanagement.ru>
26. Перция В. Словарь бренд-менеджмента // www.brandmanagement.ru
27. Реклама в 1950-е и 1960-е годы // <http://www.russianposter.ru>
28. Рожков И.Я., Кисмерешкин В.Г. От брендинга к бренд-билдингу: создание и продвижение фирменных товаров. М.: Гелла-принт, 2004.
29. Русский размер: специальный корреспондент [Видеозапись] / Реж. В. Грунский // <http://www.rutv.ru>
30. Сморгачева М. Контрафакт как факт // <http://www.e-mm.ru>
31. Спекулянты эпохи социализма [Видеозапись] / Реж. А. Кузовенков. Мастерская // <http://www.1tv.ru>
32. Тиньков О. Оценка стоимости бренда при капитализации компании // www.sostav.ru
33. Пуртов А. Торговые марки и бренды // <http://www.ArtGraphics.ru>
34. Трофимова Ж., Балиев А. Закон по факту контрафакта // <http://www.readnews.ru>
35. Филюрин А.С. Торговые марки // <http://www.m-f.ru>
36. Эллууд Я. 100 приемов эффективного брендинга. СПб.: Питер, 2002.
37. Dictionary of marketing terms: American Marketing Association // <http://www.marketingpower.com>

38. Goodyear M. Divided by a common language: diversity and deception in the world of global marketing // <http://www.vancouver.wsu.edu>
39. McEnally M.R., de Chernatony, L. The Evolving Nature of Branding: Consumer and Managerial Considerations // <http://www.vancouver.wsu.edu>
40. Srivastava R., Shocker A. Brand Equity: A Perspective on Its Meaning and Measurement // <http://www.brandera.com>.

ТОГУЗОВА И.З.

*ДИСКУССИОННЫЙ ХАРАКТЕР ПРОБЛЕМ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ ОСНОВЫ ПЛАТЕЖЕЙ
ЗА ЗАГРЯЗНЕНИЕ ОКРУЖАЮЩЕЙ ПРИРОДНОЙ СРЕДЫ*

Дискуссии о характере образования и осуществления платежей за загрязнение окружающей природной среды связаны с судебными актами Верховного Суда Российской Федерации и Конституционного Суда Российской Федерации, в которых этому платежу были даны взаимоисключающие оценки. 28 марта 2002 года ВС РФ признал недействующим и не подлежащим применению постановление Правительства РФ от 28.08.1992 № 632 «Об утверждении Порядка определения платы и ее предельных размеров за загрязнение окружающей природной среды, размещение отходов, другие виды вредного воздействия» — ключевой документ в правовом регулировании «экологических» платежей. Основой для данной точки зрения послужил тот факт, что элементы платы за загрязнение окружающей природной среды были установлены не федеральным законом, а вышеназванным Постановлением № 632, в связи с чем ВС РФ констатировал превышение Правительством своих полномочий. В своих рассуждениях ВС РФ исходил из того, что плата по своей сути является налогом.

Неожиданный поворот история с взиманием платы за загрязнение окружающей природной среды получила в декабре 2002 года, когда свое суждение по данному вопросу высказал КС РФ. Он указал на законность и общеобязательность Постановления № 632, и эта точка зрения очевидно расходилась с позицией ВС РФ. При этом предметом дискуссии явились полномочия Правительства РФ по установлению элементов публичного обязательства. Определяя правовую сущность платы за загрязнение окружающей природной среды, КС РФ охарактеризовал ее как фискальный сбор, не входящий в систему налогов и сборов Российской Федерации, и потому подлежащий регулированию правовыми актами Правительства РФ.

Следует обратить внимание, что в определениях налога и сбора, данных в статье 8 НК РФ, фискальные платежи характеризуются как обязательные налогово-финансовые, а не принудительные. Принудительность — более широкое понятие. В тех случаях когда она реализуется через установление обязанностей, обеспеченных санкциями, есть основания говорить об обязательности как форме принудительности. С этих позиций налоги как платежи, обеспеченные санкциями, следует называть обязательными платежами. Сборы правильнее именовать принудительными платежами, поскольку не во всех случаях отказ от их уплаты чреват взысканиями.

Другим отличительным признаком сбора часто называют индивидуальную возмездность. Например, индивидуальную возмездность КС РФ понимает как получение плательщиком сбора в ответ на платеж возможности удовлетворить свой интерес, состоящий в приобретении каких-либо преимуществ, выгод. В Определении № 284-О суд видит проявление индивидуальной возмездности платы за загрязнение в том, что после ее уплаты юридические лица и индивидуальные предприниматели получают право вести хозяйственную и иную деятельность, оказывающую негативное воздействие на окружающую среду.

Отметим также, что интерес применительно к уплате фискальных платежей может состоять как в достижении каких-либо экономических целей (платежи за получение лицензии, вступление в наследство), так и в удовлетворении социальных, этических потребностей (уплата налога как выпол-

нение патриотического долга) и в удовлетворении иных нужд, вплоть, например, до получения душевного комфорта. Иногда сборы не только не соответствуют интересам плательщика, а прямо направлены на их подавление.

Важно отметить, что и законодатель отказался от ссылок на «интересы плательщиков сборов». В первоначальной редакции Налогового кодекса Российской Федерации сбор понимался как взнос, уплата которого является одним из условий совершения в интересах плательщиков сборов юридически значимых действий. Последующими редакциями определение было изменено. Установлено, что юридически значимые действия совершаются в отношении плательщика сбора (без упоминания об интересе).

Однако интерес можно понимать и более узко: как правовой интерес достижение позитивного юридического результата. Законодательство и решения КС РФ позволяют выявить формы такого правового интереса, то есть определить, на какие именно позитивные юридические результаты может претендовать лицо, уплатившее сбор.

Можно выделить три последствия уплаты сбора:

- получение доступа к праву;
- получение самого права;
- получение возможности реализовать право.

Выделенные три формы выражения правового интереса могут служить основанием для деления сборов на виды. Но наличие правового интереса при уплате сбора само по себе не может служить критерием выделения сборов из всей совокупности фискальных платежей, разграничить сборы и налоги.

Представляется, что юридическим признаком, объединяющим все виды сборов и лежащим в основе выделения сборов как особой группы фискальных платежей, является возникновение юридического обязательства государства в ответ на платеж сбора. Следовательно, платеж, который не предполагает возникновения встречного обязательства со стороны государства, не может считаться индивидуально возмездным и не относится к фискальным сборам. Индивидуальная возмездность предопределяет и возврат сбора в случае, когда обязательство государства остается невыполненным по причинам, не зависящим от плательщика.

С учетом изложенного представляется ошибочным вывод об отнесении платежей за загрязнение окружающей природной среды к фискальным сборам. Внесение этих платежей не порождает никаких встречных обязательств уполномоченных органов и должностных лиц в отношении плательщика. Соответственно невозможны и требования плательщика о понуждении государственного органа или должностного лица к определенному поведению, невозможен возврат платежа в случае неисполнения обязательства. Платежи за загрязнение окружающей природной среды следует отнести к налогам.

КС РФ указывает, что платежи за загрязнение среды представляют собой форму возмещения ущерба от вредного воздействия на природу, они дифференцируются и индивидуализируются в зависимости от видов и степени воздействия. Помимо возмещения ущерба платежи собираются для проведения мероприятий по охране и восстановлению природы (п. 5 мотивировочной части Определения № 284-О). В данном случае платеж не сопряжен с какими-либо юридически значимыми действиями органов государственной власти в отношении плательщика, следовательно, не существует и затрат, которые эти органы несли бы для удовлетворения потребностей плательщика сбора. Таким образом, если в иных случаях требование эквивалентности понималось в неразрывной связи с требованием индивидуальной возмездности, то в данной ситуации такая связь отсутствует. Компенсационность понимается как участие в покрытии общественно необходимых затрат на охрану природы сообразно виду и объему деятельности, потенциально опасной для природы.

Следует заметить, что вредоносная деятельность в зависимости от разных факторов может причинить окружающей среде вред различного вида и объема. Данный платеж не предусматривает точного определения и исчисления фактически причиненного вреда. Размер сбора эквивалентен не вреду, а факторам, потенциально грозящим вредом. Таким образом, эквивалентность вообще не связана с индивидуальной возмездностью ни в смысле получаемого блага, ни в смысле ответственности за причиненный вред. В данном случае так называемый «принцип эквивалентности» не имеет какого-либо особого содержания, кроме как соответствия одного показателя другому: соответствие размера платежа облагаемой базе — объему того или иного выброса, сброса и т. д.

Таким образом, смысл компенсационности сбора состоит, на наш взгляд, не в возмещении фактически понесенных затрат органа публичной власти в индивидуальных интересах плательщика сбора, а в формировании бюджетных ресурсов для решения общественно значимых проблем соответственно степени «вины» лица в возникновении проблемы. Компенсационность, понимаемая подобным образом, характерна и целевым налогам. Следовательно, компенсационность в подобном понимании не является индивидуализирующим признаком сборов. Компенсационность, не предполагающая точных исчислений, является фикцией, теоретическим предположением, идеальной моделью, мало влияющей на реальные отношения. Это давно замечено исследователями налогообложения. Наука налогового права отказалась от понимания соразмерности (компенсационности, эквивалентности) сборов как сопоставления размера платежа с какими-либо затратами государства. Соразмерность понимается как основа принципиально иного подхода к определению размера платежа, чем тот, что применяется при установлении налогов. При установлении налогов учитывается способность плательщика к уплате. Налог должен быть соразмерен экономическим возможностям различных налогоплательщиков.

В отношении сборов учет платежеспособности лица не может быть определяющим, так как это ведет к нарушению принципа равенства. Поэтому при уплате сборов действует другой принцип — принцип эквивалентности (компенсационности). Он означает: за равные услуги должны взиматься равные платежи. Иначе говоря, если при определении размера налога доминирующее начало — субъект налогообложения (учитывается его платежеспособность), то при определении размера сбора доминирует объект налогообложения (учитывается характер отношений, в связи с которым возникает обязанность сделать взнос). Принцип соразмерности фискальных платежей может быть сформулирован так: для сопоставимых плательщиков должен быть одинаковый налог; в сопоставимых ситуациях должен быть одинаковый сбор.

Итак, плата за загрязнение окружающей природной среды, являясь «фискальным сбором», представляет собой особый вид публичного обязательства, не являющийся не только налогом, но и сбором (в понимании законодательства о налогах и сборах), и не регулируемый этим законодательством. Практическая ценность вопроса состоит в том, кто вправе контролировать правильность исчисления и своевременность внесения в бюджет платы. Особый статус платы за загрязнение окружающей среды как фискального сбора, не входящего в систему налогов и сборов, был установлен и подтвержден высшими органами судебной власти страны. Ни один законодательный акт не наделяет налоговые органы правом контролировать ее исчисление и уплату. Следовательно, их контрольно-надзорные полномочия на плату не распространяются. Это означает, что налоговые органы в отношении природопользователей были не вправе:

- требовать представления документов, связанных с исчислением и внесением платы, в том числе отчетности, связанной с исчислением платы;
- проводить проверки правильности исчисления и своевременности внесения платы;
- начислять пени и применять какие-либо санкции;
- принимать меры по взысканию платы в бесспорном порядке;
- подавать в суды заявления о взыскании платы;
- осуществлять иные властно-обязывающие действия.

Отсутствие у налоговых органов каких-либо полномочий в сфере природопользования неоднократно подтверждалось судебной арбитражной практикой. Кроме того, следует также отметить, что 11 марта 2004 года была создана Федеральная служба по надзору в сфере экологии и природопользования, которой переданы функции Министерства природных ресурсов РФ по контролю и надзору в сфере экологии и природопользования. Приходится также констатировать, что указанные функции в их фискальной составляющей достаточно четко не определены. Ни в Федеральном законе от 10.01.2002 № 7-ФЗ «Об охране окружающей среды» (далее — Закон № 7-ФЗ), ни в Положении о Федеральной службе по надзору в сфере природопользования (утверждено постановлением Правительства РФ от 30.07.2004 № 400), ни в Постановлении № 632 не содержится внятного описания полномочий природоохранных органов в части контроля за внесением платы за загрязнение окружающей природной среды. Возможно, это является следствием того, что до 2002 года налоговый статус платы не вызывал никаких сомнений, в связи с чем не подвергалось сомнению и право налоговых органов контролировать правильность ее исчисления и своевременность уплаты. Признание за данным платежом осо-

бого фискального статуса породило правовой вакуум в части определения надлежащего контролирующего органа и его полномочий.

В соответствии с изменениями, внесенными в Бюджетный кодекс Российской Федерации (закон от 19.12.05 г. №159-ФЗ) в федеральный бюджет плата за негативное воздействие на окружающую среду зачисляется по нормативу 20%, в бюджеты субъектов РФ — по нормативу-40%, а в бюджеты муниципальных районов и бюджеты городских округов подлежит зачислению плата за негативное воздействие на окружающую среду по нормативу 40%.

Новая система платежей должна исключить возможность принятия индивидуальных решений по размерам платежей для каждого плательщика и стимулировать переход на современные энергоэффективные технологии производства». В статье 21 текста законопроекта о бюджете предусматривается, что «нормативы платы за негативное воздействие на окружающую среду, установленные в 2003 году, применяются в 2006 году с коэффициентом 1,3, а нормативы, установленные в 2005 году, — с коэффициентом 1,08.» Прогнозируемое поступление платы в 2006 году в консолидированный бюджет составит 12,4 млрд. рублей, в том числе в федеральный бюджет — 2,5 млрд. рублей.

Очевидно, что серьезная переработка системы налогово-финансовых платежей за негативное воздействие на окружающую среду, в проекте бюджета на 2006 год не была предусмотрена.

ТРУНИН С.Н.

*ПРОБЛЕМЫ ВЫБОРА ОПТИМАЛЬНОЙ МОДЕЛИ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ
В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ*

Социальная политика в современных условиях является одним из ключевых направлений государственного регулирования рыночной экономики. В то же время социальная политика не сводится только к деятельности органов государственной власти. Реализация целей и задач этой политики невозможна без активного участия органов местного самоуправления, предпринимательских структур и общественных организаций. Повышение роли социальной политики обусловлено объективными потребностями современной экономики, в которой, как известно, именно человеческий фактор выходит на первый план. Все больше набирает силу процесс социализации рыночной экономики, т.е. усиление ее ориентации на обеспечение повышения благосостояния и всестороннего развития личности. В настоящее время в мире используется множество различных моделей социальной политики. Однако в конечном счете они могут быть классифицированы по двум основным критериям.

Во-первых, с точки зрения ее целевых установок. В этом плане различают концепции социального и субсидиарного государства.

Концепция социального государства предполагает обязанности государства по обеспечению высокого уровня жизни и созданию условий для всестороннего развития личности каждого человека.

Концепция субсидиарного государства, напротив, предполагает предоставление гражданам лишь минимальных гарантий и помощь государства только ограниченному кругу лиц, которые по тем или иным причинам (состояние здоровья, дети-сироты или дети из малообеспеченных семей и т.д.) не могут сами обеспечить себе достойный уровень жизни. Большинство же членов общества должны получать высокие доходы благодаря своей самостоятельности, инициативной деятельности, воспитанию чувства ответственности за результаты своих действий. По сути концепция субсидиарного государства предполагает реализацию на практике доктрины «экономики дешевого работника». В ее рамках расходы на социальные нужды трактуются как непроизводительные, способствующие удорожанию продукции и, следовательно, снижению уровня конкурентоспособности национальной экономики. Кроме того, утверждается, что чрезмерные социальные расходы порождают социальное

иждивенчество, нежелание значительной части граждан участвовать в общественном производстве, осуществлять предложение на рынке труда. Сама социальная сфера рассматривается исключительно как затратная, отвлекающая значительную часть ресурсов общества на реализацию неэффективных с экономической точки зрения программ.

Концепция субсидиарного государства противоречит установкам Международной организации труда (МОТ). Основопологающим документом, регулирующим основы социальной политики, является Конвенция МОТ 1962г. «Об основных целях и нормах социальной политики» (№117). В ней отмечается, что всякая политика должна, прежде всего, направляться на достижение благосостояния и развитие населения, а также на поощрение его стремления к социальному прогрессу.

Повышение жизненного уровня рассматривается МОТ в качестве основной цели при планировании экономического роста. Если благосостояние населения не увеличивается при росте ВВП, то это говорит о низком качестве и неустойчивости экономического роста.

Конституция Российской Федерации опирается на основные положения Конвенции МОТ №117. В статье 7 Конституции сказано: «Российская Федерация — это социальное государство, политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека».

Однако определение целевых установок социальной политики не является ее исчерпывающей характеристикой. Не менее важное значение имеет использование второго критерия классификации социальной политики — характера ее взаимосвязи с экономической политикой, т.е. степени включенности социальной политики в механизм экономического роста. С этой точки зрения различают активную и пассивную социальную политику.

Активная социальная политика характеризуется двумя особенностями. Во-первых, все ее направления и мероприятия нацелены на стимулирование экономического роста. Иными словами говоря, активная социальная политика органически включена в механизм экономического роста. Речь идет в первую очередь о создании благоприятных условий для расширенного воспроизводства рабочей силы как в количественном, так и в качественном отношении. Немаловажное значение имеет стимулирование экономической активности трудоспособного населения. Следует также отметить, что в рамках активной социальной политики уровень жизни населения является не только результатом, но и фактором экономического роста, поскольку непосредственно воздействует на величину совокупного спроса населения и, следовательно, во многом определяет емкость внутреннего рынка, что в свою очередь оказывает непосредственное влияние на перспективы экономического роста в стране.

Второй особенностью активной социальной политики является то, что она не следует пассивно за событиями, лишь реагируя за возникающие негативные явления в социальной сфере, а, напротив, стремится предотвращать их возникновение. В рамках активной социальной политики основной акцент делается не на помощь обездоленным и малообеспеченным слоям населения, а на недопущение бедности, безработицы, социальной несправедливости.

Пассивная социальная политика является полной противоположностью активной. Она практически не включена в механизм экономического роста, ее требования слабо учитываются при разработке и реализации программ экономического развития. Поэтому главное внимание в рамках пассивной социальной политики уделяется оказанию помощи малообеспеченным и безработным, компенсации их потерь. На практике пассивная социальная политика сводится к поддержанию определенного уровня доходов широких слоев населения с помощью различного рода социальных выплат и льгот путем перераспределения валового внутреннего продукта и национального дохода через государственный бюджет. Такая политика неизбежно ведет к ущемлению интересов экономически наиболее активных групп населения.

Проведенный анализ различных типов социальной политики позволяет сделать вывод о двойственности ее главных задач. Соответственно и эффективность социальной политики следует оценивать по двум критериям. Во-первых, по степени обеспечения решения собственно социально проблем (т.е. по темпам повышения общественного благосостояния). Во-вторых, по степени включенности социальной политики в механизм экономического роста.

Таким образом, наиболее адекватной современным условиям моделью социальной политики следует считать активную политику, направленную на достижение целей социального государства. Эффективную социальную политику можно определить как деятельность органов государственной

власти, местного самоуправления, предпринимательских структур и общественных организаций, направленную на повышение уровня общественного благосостояния и всестороннего развития личности на основе эффективного и справедливого использования результатов экономического развития. В рамках данной модели социальная политика рассматривается, с одной стороны, как условие, а с другой — как результат реализации экономической политики.

Ситуация в социальной сфере в Российской Федерации актуализирует проблему выбора оптимальной модели социальной политики. В современных условиях усиливается противостояние двух альтернативных ее вариантов — политики социального и субсидиарного государства. Многие намеченные и уже осуществленные решения в сфере социальной политики свидетельствуют о стремлении реализовать концепцию субсидиарного, а не социального государства.

Во-первых, введение пропорциональной («плоской») шкалы налога на доходы физических лиц. При этом ставка этого налога на доходы малооплачиваемых категорий населения, возросла с 12% до 13%, а соответствующая ставка налога на доходы особо состоятельных людей снизилась с 30% до 13%. Следует иметь в виду, что такой подход к налогообложению доходов физических лиц не используется в настоящее время ни в одной из экономически развитых стран. Во всех этих странах используется прогрессивная система налогообложения личных доходов. В Российской же Федерации основная тяжесть налогового бремени переложена с богатых и очень богатых на бедные и малообеспеченные слои населения, что еще в большей степени способствует усилению неравенства в доходах.

Программа предполагает в дальнейшем коммерциализацию и приватизацию отраслей социальной сферы (образование, здравоохранение, наука, культура). При этом следует иметь в виду, что уже в настоящее время структура расходов федерального бюджета Российской Федерации принципиально отличается от структуры расходов бюджетов западных стран. В России доля затрат на выполнение традиционных функций государства (общее административное управление, поддержание общественного порядка и национальная оборона) в бюджетных расходах чрезвычайно высока — 36,7%. Это почти в 4 раза выше, чем в развитых странах, и в 1,5 раза — чем в развивающихся. В то же время на реализацию социальных функций приходится всего лишь 21,3% федерального бюджета. Это чрезвычайно низкий показатель, значительно уступающий не только развитым, но и развивающимся государствам.

В России государство расходует на исполнение своих традиционных функций примерно 6 % ВВП, что почти на 25% превышает общемировой показатель, зато в 6 раз меньше (около 3,5% ВВП) тратит на социальные функции. Таким образом, соотношение расходов на традиционные и современные функции составляет 1,7 к 1. Подобная структура бюджета характерна для государства XIX в., а не XXI столетия.

С учетом социальных расходов субъектов Федерации и органов местного самоуправления в консолидированном бюджете доля социальных функций возрастает до 35,6%, что несколько превышает удельный вес традиционных функций — 31,3% (соотношение удельного веса в ВВП соответственно 9,9% и 8%). Однако с учетом современных тенденций в мировой экономике его нельзя считать удовлетворительным [2, с. 34].

Следует также отметить, что консервативная социальная политика, которая осуществляется на западе с 1980-ых гг. несмотря на словесную риторику о необходимости ограничения социальных выплат, пока что не привела к сколь-нибудь существенному сокращению удельных весов социальных расходов в ВВП западных стран. Имевшее место сокращение доли социальных расходов в федеральных бюджетах западных стран было компенсировано значительным повышением их удельного веса в региональных и муниципальных бюджетах. Поэтому основные социальные программы не были сокращены. Более того, уровень социальной помощи отдельным категориям населения (например, пенсионерам) даже вырос.

В-третьих, свидетельством реализации концептуальных установок субсидиарного государства в Российской Федерации является программа монетизации льгот. В 1990-е гг. в нашей стране были введены многочисленные льготы для различных слабо защищенных категорий населения (инвалиды и участники Великой Отечественной войны, пенсионеры и т.д.). Предполагалось, что такие меры позволят обеспечить максимальную защиту слоев населения в условиях рыночных реформ. Однако обеспечить в полном объеме свои обязательства перед льготниками государство не смогло, и многие льготы остались «на бумаге». Поэтому с 1 января 2005 года для большинства льготников, за исклю-

чением узкой категории (Герои Советского Союза, Герои России, Герои Социалистического Труда, полные кавалеры орденов Славы и Трудовой Славы), натуральные льготы отменяются, вместо них предусматривается денежная компенсация. При этом для льготников, обеспечивающихся из федерального бюджета, введен так называемый «социальный пакет» стоимостью 450 рублей в месяц.

Следует отметить, что программа монетизации льгот предполагает резкое увеличение числа льготников, находящихся в сфере социальных обязательств регионов. Почти половина льготников (11,8 млн. из 25,4 млн.), ранее обеспечивавшихся из федерального бюджета переведены на региональный уровень. В результате в настоящее время около двух третей льготников находятся в сфере социальных обязательств регионов. Именно региональные, а не федеральные органы власти становятся гарантами не ухудшения положения льготников. К тому же программа монетизации льгот не предусматривает осуществление индексации компенсационных выплат в связи с инфляцией.

В-четвертых, модель пенсионной реформы, осуществляемой в Российской Федерации, также ориентирована на концепцию субсидиарного государства. Данная модель предполагает повышение роли накопительной пенсии в процессе реализации реформы. На начальном ее этапе на финансирование накопительных пенсий приходилось 10% всех ресурсов, но уже через 5 лет эта доля увеличится до 30-35%. Именно накопительная пенсия должна играть ключевую роль в пенсионном обеспечении россиян. Такой подход ориентирован на повышение экономической ответственности работников за размеры своих будущих пенсий. Однако сам институт накопительных пенсий вызывает ряд вопросов. Прежде всего возникает проблема эффективного использования и приумножения пенсионных средств. Размер дохода от капитализированной части этих ресурсов должен как минимум перекрывать потери от инфляции. Однако любые программы долгосрочного инвестирования объективно сопряжены со значительными рисками для их участников, обусловленными нестабильностью инвестиционного рынка.

Следует также иметь в виду, что институт накопительных пенсий предполагает строго индивидуальный характер накопления соответствующих финансовых ресурсов, что по существу означает отказ от механизмов их солидарного перераспределения между застрахованными лицами. Это существенно повышает риски ненакопления необходимых объемов средств в случаях более раннего выхода на пенсию по состоянию здоровья, инвалидности, значительных периодов учебы, болезней и безработицы.

Кроме того, продолжает оставаться острой проблема вывода заработной платы из «тени». Многие предприниматели, предоставляя заведомо заниженные данные о размерах начисленных фондов заработной платы, не осуществляют необходимых отчислений на финансирование накопительной части трудовой пенсии своих работников, что создает серьезную угрозу для их пенсионного обеспечения.

Следует отметить, что большинство западных стран не спешит осуществить переход на систему накопительных пенсий. Например, из всех западноевропейских стран только в Италии принято рекомендованное ЕС решение о переводе пенсионного обеспечения на индивидуальную накопительную систему, причем завершить данный переход предполагается через 40 лет.

В то же время институту страховых пенсий в новой пенсионной системе отведено второстепенное место. В течение пяти лет с момента начала пенсионной реформы предполагается снизить в 2 раза долю пенсионных взносов, направляемых на финансирование страховых пенсий (с 40 до 20%). Такой подход противоречит мировой практике. В подавляющем большинстве развитых стран именно страховая пенсия играет главную роль в пенсионном обеспечении населения, что соответствует рекомендациям Международной организации труда и Международной ассоциации социального обеспечения. Несомненными преимуществами института страховых пенсий являются: надежная сохранность финансовых средств, полная прозрачность для населения, высокий уровень замещения заработков пенсией (т.е. отношение пенсии к заработной плате). В ряде западных стран этот показатель достигает 70%. В Российской Федерации, напротив, в последние годы происходит снижение средней величины коэффициента замещения — с 38% в 1998 г. до 25–30% в настоящее время. При этом с ростом заработной платы коэффициент замещения сокращается. В настоящее время при месячной заработной плате равной 3 тыс. руб. он составляет 40%, 6 тыс. руб. — 30%, 12 тыс. руб. — 18%, а при 18 тыс. руб. — 14% [1, с. 10].

В-пятых, много вопросов вызывает практика применения единого социального налога (ЕСН), Государство проводит политику постоянного снижения его ставок для вывода заработной платы из «тени». К тому же сама ставка ЕСН является регрессивной: чем выше размеры официально заявленной заработной платы, тем ниже ставка этого налога. В результате, постоянно сокращаются объемы ресурсов, необходимых для повышения пенсий, выплат по социальному и обязательному медицинскому страхованию.

В то же время в последние годы происходит активизация сторонников альтернативной модели социальной политики, предполагающей последовательную реализации на практике доктрину социального государства. Об этом свидетельствуют выдвинутые Президентом РФ в 2005–2006 гг. пять общенациональных проектов, затрагивающие приоритетные сферы социально-экономического развития: демографию, образование, здравоохранение, жилищное строительство и развитие АПК.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Куликов В., Роик В. Социальная политика как приоритет и приоритеты социальной политики // Российский экономический журнал. 2005. № 1.
2. Рогов С. О роли государства в возрождении созидательного потенциала России // Российский экономический журнал. 2005. № 7–8.

ФЕТЮХИНА О.Н.

СТРУКТУРА И ФУНКЦИИ ПОДСИСТЕМЫ ДИСТРИБЬЮЦИИ В МАРКЕТИНГЕ ПРОДОВОЛЬСТВИЯ

Переход от централизованных методов распределения к рыночной экономике требует изучения и последующей адаптации зарубежной практики дистрибуции к складывающейся в нашей стране новой системе обеспечения продовольствием [2; 3].

Оптовая и розничная торговля продуктами питания — завершающая стадия продовольственного маркетинга. Задача оптовой и розничной торговли — предоставлять потребителям нужные продукты питания, в нужное время и в нужном месте. При этом не следует представлять функции агентов дистрибуторов в качестве простого передающего механизма свежих или переработанных продуктов питания потребителю с небольшими изменениями или улучшениями. Оптовые и розничные маркетинговые функции и операции весьма сложны и эффективность, с которой выполняется работа на этом уровне, и торгово-ценовые стратегии розничных и оптовых продавцов существенно влияют на всех участников цепи продовольственного маркетинга.

По уровню прибыли оптовые торговцы обычно превосходят другие фирмы продовольственного маркетинга. В дистрибуции продовольствия в целом выделяются три кластера оптовых торговцев внутри которых, в зависимости от выполняемых функций также выделяются отдельные виды.

Оптовые торговцы (merchant wholesalers)¹ типичные покупатели и перепродавцы продовольствия в большинстве случаев от различных производителей, которые концентрируют продукты, загружают их в транспортные средства (грузовики, рефрижераторы, самолёты и т.п.) и поставляют в розничную продажу, общепит, госструктуры или внешний рынок. Они также могут закупать бакалейные товары (grocery items) у одних и поставлять их другим оптовым торговцам. Эти дистрибуторские фирмы могут быть полным циклом обслуживания клиентов или с ограниченными функциями. В первом случае оптовики предоставляют широкий спектр услуг розничным торговцам, включая контроль за товарными запасами, установление цен, анализ финансового положения, помощь в организации торговли и рекламы, маркировку товаров, кредитование и финансирование новых складов и магазинов, выбор мест для размещения торговых точек. Такие услуги особенно

¹ Так как в отечественном тезаурусе (и, часто, практике) некоторые понятия и факты хозяйственной деятельности, принятые в рыночной экономике ещё не утвердились, в тексте статьи, параллельно переводу, указывается их оригинальное англоязычное обозначение.

важны для мелких розничных торговцев в их конкурентной борьбе с крупными торговыми сетями продовольствия.

В продовольственном маркетинге США оптовые торговцы, составляющие первый кластер дистрибуторов, обеспечивают свыше половины (56%) поставок продовольствия, а остальные объёмы бакалеи и связанных с ней продуктов реализуют отделения продаж и офисы производителей (manufacturers' sales branches and offices — MSBO) (25%), и агенты и брокеры (19%). MSBOs поддерживаются производителями продовольствия, для обеспечения оптового рынка своей продукцией. Отделения продаж имеют товарные запасы, а офисы — нет.

Агенты и брокеры покупают и/или перепродают товары, принадлежащие другим на комиссионных основаниях. Брокеры по продовольствию могут заниматься сбытом неконкурентоспособных продуктов. Основными пользователями услуг брокеров и агентов являются мелкие переработчики продовольствия, в то же время и крупные производители продуктов питания, имеющие собственные подразделения сбыта, также прибегают к услугам брокеров.

Оптовые торговцы, в свою очередь, классифицированы по типам продуктов, которыми они оперируют. Узкопрофильные оптовые торговцы (specialty food wholesalers) специализируются на молочной, мясной продукции и их отдельных формах, свежих фруктах и/или овощах и т.д. или на определённом сегменте клиентов (авиалинии, круглосуточные магазины — convenience stores) они составляют большинство (в США 43%) оптовых продаж. Из них дистрибьюторы пакетированных замороженных и свежих пищевых продуктов, а также мяса, преобладают в общих продажах (рис. 1а). К специализированным оптовым торговцам относят и так называемые «сельские клубы» (warehouse clubs)² — гибрид оптовой и розничной торговли продовольствия, различных приспособлений, топлива для домашних нужд, канцелярских принадлежностей и т.п. (аналог российского сельпо) индивидуальным покупателям и мелкому бизнесу по ценам немного выше оптовой торговли, а также клиентам с оплатой наличными (cash-and-carry establishments). Эти дистрибьюторы часто функционируют в нишах, требующих специализированных знаний по обработке товаров или обслуживанию клиентов, а также в источниках финансирования товара.

Смешанные оптовые торговцы (miscellaneous food wholesalers) (в США 32%) специализируются в оптовом распределении узкого диапазона — сухой бакалеи (dry groceries) типа выпечки, консервов, кофе, чая, специй, а также скоропортящихся продуктов и непродовольственных товаров, используемых в гастрономии. К этой же группе относят и системных дистрибьюторов (systems distributors) обслуживают клиентов в структурах общепита, имеющих множество (длинные цепи) филиалов, предлагая дешёвые, надёжные службы доставки. Они могут также обслуживать круглосуточные магазины, больницы, гостиницы и обычно не имеют значительных издержек на оборудование и накладные расходы.

Дистрибьюторы общих линий (general line) или дистрибьюторы широкого ассортимента (broadline distributors) (в США — 25%) оперируют в широком диапазоне сухой бакалеи, семейных товаров и продуктов для укрепления здоровья и красоты.

Структура оптовой дистрибуции США по потребителям показана на рис. 1. Поставки в розничные магазины занимают ведущее место в оптовой дистрибуции, однако их доля постоянно снижается как вследствие интеграции розничной продажи с оптовыми структурами, так и вследствие роста объёмов и доли поставок общепиту (food service sector). Второе место среди потребителей оптовой дистрибуции занимают так называемые другие оптовики (other wholesalers), к которым относят мелких оптовых торговцев, специализирующихся на перекупках у крупных оптовиков, а не непосредственно у производителя продовольствия.

¹ В англоязычной экономике термин «club» означает коммерческую организацию, предоставляющую льготы своим клиентам.

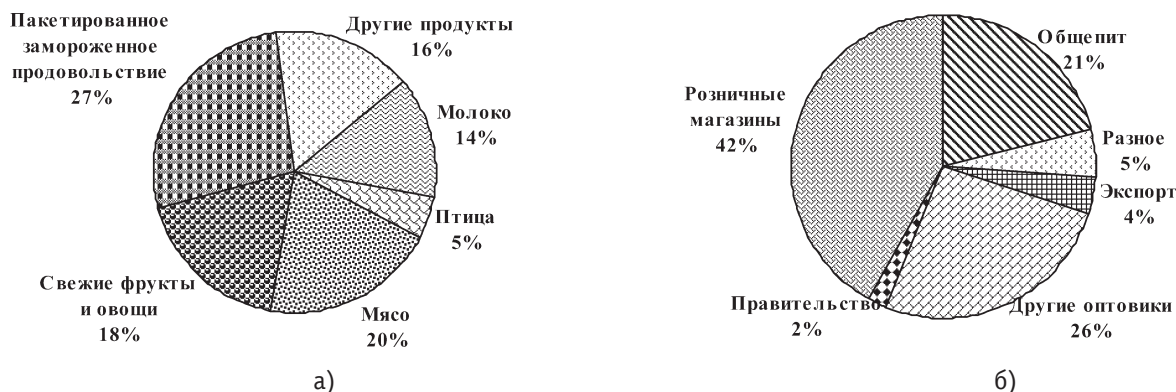


Рис. 1. Структура розничной торговли продовольствием в США: а) по видам продовольствия; б) по видам торговли, %¹.

Розничная торговля продовольствием — это бизнес большого масштаба, обычно крупнейший сектор розничной торговли и наиболее дорогостоящая часть продовольственного маркетинга. Например, в США затраты на продукты питания составляют около четверти розничных продаж и 7% чистого дохода потребителей и в розничной торговле продовольствием занято более 80% работающих в системе маркетинга пищевых продуктов. Розничный торговец располагается в конце цепи продовольственного маркетинга, напрямую обслуживая конечного потребителя. Ввиду близости к потребителям и заметности розничные продавцы играют особую роль в продовольственном маркетинге. Обычно они первыми отслеживают изменения в поведении потребителей, сдвиги в предпочтениях или неудовлетворённость. Посредством стратегий купли-продажи и сбыта они могут влиять на потребительский спрос и реализацию товаров в пределах всей продовольственной цепи.

Розничную торговлю формируют два сектора — продовольственные магазины и сектор общественного питания.

К предприятиям розничной торговли продовольствием (foodstore) в международной практике относят магазины, имеющие по крайней мере 50% продаж продовольственных продуктов, подготовленных для закупок и потребления покупателем. Функционально среди магазинов розничной торговли продовольствием выделяются следующие группы (retail outlets): гастрономы (grocery stores), специализированные магазины продовольствия (specialized foodstore), магазины общих товаров (general merchandise stores), оптовые клубы (warehouse club stores), суперцентры (supercenter), которые в свою очередь содержат различные по функциональным и организационным признакам виды розничных структур, классифицируемых по следующим признакам.

Гастроном реализует широкий диапазон продовольствия: консервированные и замороженные пищевые продукты; свежие фрукты и овощи; мясо, рыбу и домашнюю птицу; непродовольственные продукты бакалеи. К гастрономам относят супермаркеты (supermarket), магазины самообслуживания (superette), небольшие гастрономы — бакалейные лавки (small grocery store) и магазины, работающие круглосуточно (convenience store).

1. К супермаркетам относятся прежде всего гастрономы самообслуживания с торговой площадью 400–2500 кв.м, реализующие не менее 70% продовольствия и каждодневных предметов потребления. В структуре супермаркетов выделяются следующие форматы:

- традиционный (conventional) формат супермаркета содержит все главные отделы продовольствия и непродовольственную бакалею, и ограничен основными товарными группами продуктов, может включать гастрономические услуги (service deli) и булочную (bakery department);
- гигантский супермаркет (superstore) больших размеров и предложений товаров, в том числе — уникальных, в отличие от традиционного супермаркета;
- объединение продовольствия и лекарственных препаратов (combination food and drug). Универсам, содержащий аптеку и продаваемые без рецепта лекарства, объединенный с большим разнообразием и размером формата супермаркета;

¹ По данным: MCX США, <http://www.ers.usda.gov>.

– оптовый магазин (warehouse store) с нефирменными товарами («no frills») и ограниченным ассортиментом товаров и услуг, в отличие от традиционного супермаркета. Товар здесь расположен бессистемно на стеллажах. Расширенный «суперскладской» («superwarehouse») формат предусматривает увеличение ассортимента и часто включает гастрономический сервис, мясо, дары моря и булочную;

– оптовый магазин ограниченного ассортимента (limited-assortment store) — «экономный» универсам с ассортиментом менее 2000 наименований товаров и ограничениями на скоропортящиеся продукты;

– гипермаркет (hipermarket) — наибольшие форматы супермаркетов, с торговой площадью свыше 2 500 кв.м. Неспециализированные товары составляют 40% продаж, в то время как продовольствие и непродовольственные товары бакалеи — 60%.

2. Магазин, работающий круглосуточно — небольшой гастроном с продажей ограниченного ассортимента продовольствия и непродовольственных продуктов. Эти магазины обычно имеют торговую площадь меньше 250 кв.м. К этой же категории относятся магазины при автозаправочных станциях (petrol/gas/service/outlets/stations или gasoline and grocery outlets).

3. Магазин самообслуживания содержит все главные отделы супермаркета, но с ежегодным объёмом продаж меньше \$2 миллиона.

4. Небольшой гастроном (магазин по соседству — «neighborhood», семейный магазин — «mom and pop») содержит ограниченный ассортимент основного продовольствия и непродовольственные товары.

5. Специализированный продовольственный магазин (specialized foodstore) занимается розничной продажей определённой категории продовольствия — мяса, морепродуктов, молочных товаров, хлебобулочных изделий и т.п.

Магазины общих товаров — предприятия розничной торговли обычных товаров и продовольствия, в том числе со скидками за количество, которые не предусмотрены универмагами (department stores). В эту группу входят уже рассмотренные в структурах оптовой торговли «сельские клубы» — гибриды оптовой и розничной торговли продовольственных и непродовольственных товаров в широком ассортименте, и суперцентры (Supercenter) — комбинация супермаркета и продаж со скидками, в которых продовольствие занимает до 40% торговой площади.

Дисконтные склады-магазины (warehouse-style discount outlets — discounters) с торговой площадью 300–900 кв.м и не менее чем 1 тыс. торговых линий, преимущественно пакетированного продовольствия.

Подсистема общепита (food service) обеспечивает распределение готовой пищи и закусок, предназначенных для торговли на вынос или потребления на месте. Продажей на вынос занимаются фирмы, занятые в розничной продаже пищи и закусок через торговые автоматы. Такое обслуживание распространено на предприятиях, административных зданиях и других местах. Динамика развития популярности общепита в США показана на рис. 2.

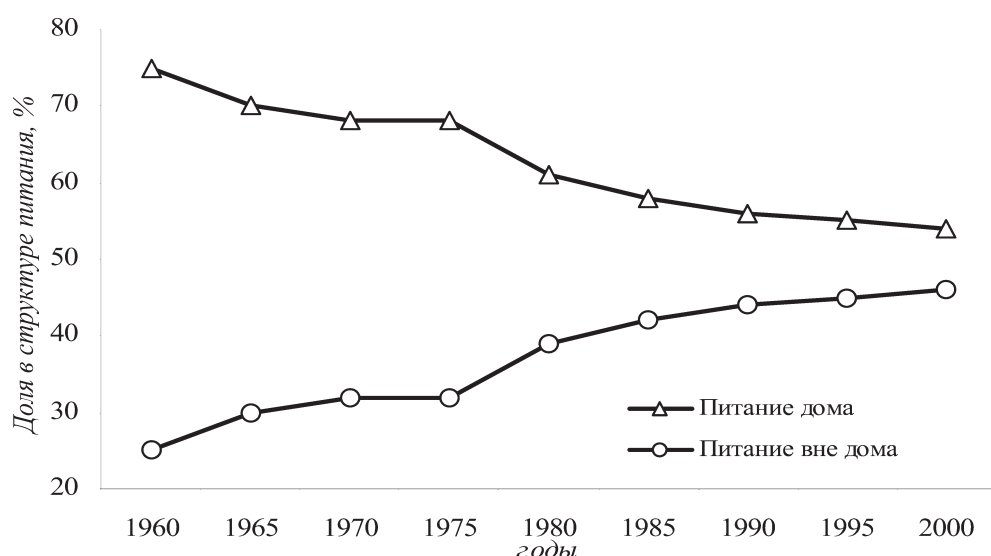


Рис. 2. Динамика доли питания в структуре питания в США, %¹.

¹ Источник: МСХ США, <http://www.ers.usda.gov>

Подсистема общепита состоит из двух кластеров коммерческих и некоммерческих предприятий. Структуру коммерческих предприятий составляют следующие функциональные группы общепита:

- питейные заведения (drinking places), первичная функция которых — продажа алкогольных напитков на вынос или потребления на месте. Они включают бары, в том числе — пивные, таверны, ночные клубы и салоны;
- собственно общепит (eating places), функция которого — продажа готовой пищи и закуски на вынос или потребление на месте: рестораны, закусочные, фирменные магазины быстрого питания (fast-food outlets) и кафетерии;
- гостиницы (lodging places) обеспечивают питанием и сектор временного жилья и общественные учреждения: гостиницы, мотели и туристские организации, но исключают пансионаты и частные квартиры;
- места отдыха и развлечений — продовольственное обслуживание в театрах; кегельбанах, коммерческих спортивных учреждениях и различных коммерческих развлекательных и региональных учреждениях (лагеря, спортивные клубы и луна-парки);
- розничные точки общепита (retail hosts), которые функционируют вместе или как часть розничной торговли в магазинах, аптеках и т.п.

Некоммерческие учреждения общепита чаще всего являются дополнительной, иногда благотворительной, функцией по отношению к основной цели учреждения, в котором они готовят пищу и кормят служащих и клиентов. Они включают школы, колледжи, больницы и общественные учреждения социальной защиты, торговые заведения, заводы и офисы, исправительные учреждения, военные организации и транспорт (пассажирские поезда, круизные суда и самолеты).

Структура стоимостей, создаваемых в коммерческих и некоммерческих структурах общепита США, показана на рис. 3.

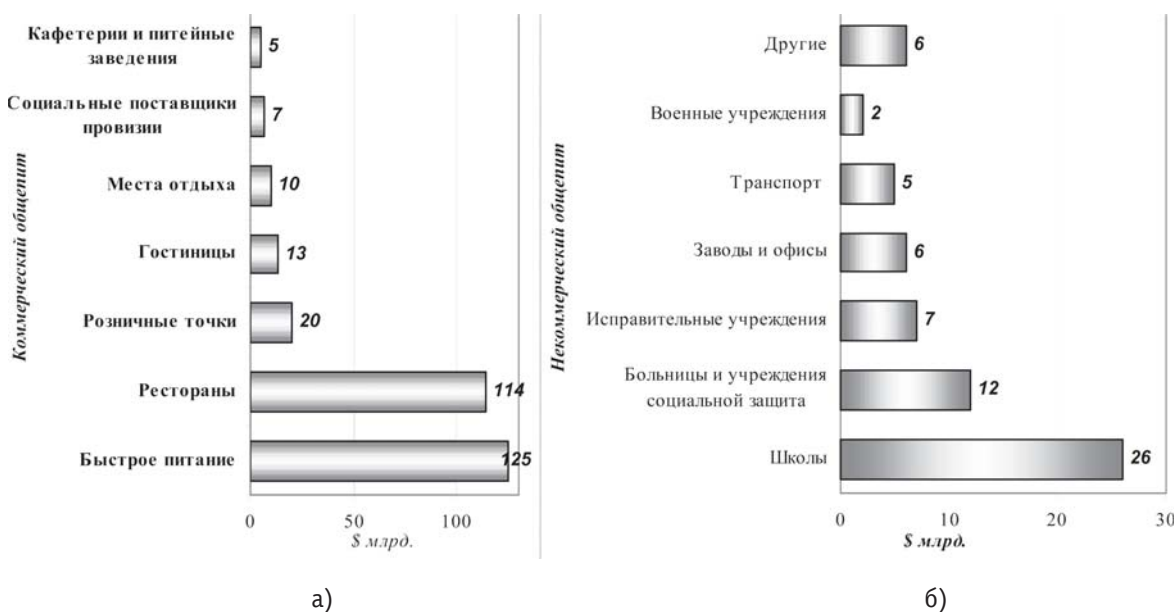


Рис. 3. Структура стоимостей, создаваемых в коммерческих и некоммерческих структурах общепита США, показана на рис. 3.

Зарубежные компании общепита используют разнообразные конкурентные стратегии, сосредотачивая усилия на выравнивании цен и стоимости, удобном расположении своих заведений, качестве и оформлении блюд, специализации или разнообразии меню, дифференциации, оригинальности имиджа, средств и приемов стимулирования и привлечения клиентов, таких, как рекламные отрывные талоны и игры, а также на особых видах обслуживания, вроде подачи готовых блюд прямо в салон автомобиля.

Фирмы общепита влияют на спрос и маркетинг первичной сельскохозяйственной продукции.

¹По данным: MCX США, <http://www.ers.usda.gov>

Например, устойчивое меню обеспечивает постоянный, круглогодичный спрос на продовольствие и требует большего контроля цен и поставок. Некоторые фирмы общепита используют торги и контракты по спецификации для приобретения необходимых пищевых компонентов. Так, крупнейшая в США сеть предприятий общепита McDonald's Corporation является самым активным покупателем говядины и реализует 32% общего количества продаваемых в ресторанах гамбургеров. Эта фирма скупает 7,5% всего урожая картофеля в США и занимает второе место по продаже куриного мяса. Масштабы деятельности и высокие стандарты McDonald's Corporation дали толчок развитию маркетинга мяса и переработки картофеля. Рестораны, специализированные на блюдах из курятины и цыплят, пицце и морепродуктах, аналогичным образом повлияли на рынки сбыта птицы, томатов, сыра, рыбы и многих других продуктов, широко применяемых в системе общепита.

Торговые точки общепита в США закупают более 20% бакалеи оптовых торговцев и связанных продуктов (рис. 1.6). Каналы дистрибуции ресторанов и других предприятий общепита, как и в указанном выше общем случае дистрибуции, могут быть классифицированы как дистрибьюторы широкого ассортимента (broadliners), системные дистрибьюторы (systems distributors) и специализированные дистрибьюторы (speciality distributors). Дистрибьюторы широкого ассортимента, например в США, Sysco и U.S. Foodservice, которые обеспечивают половину американской дистрибуции общепита, обслуживают диверсифицированную базу клиентов и состоят из отдельных предприятий и небольших сетей. Дистрибьюторы широкого ассортимента обеспечивают точки общепита в универсальных магазинах, предоставляя широкий диапазон продовольствия, оборудования и принадлежностей.

Специализированные дистрибьюторы (в США например, Costco, McLane, Smart & Final) сосредотачиваются на определенных категориях продуктов (молочные, мясные) или сегментах клиентов (авиалинии, круглосуточные магазины), а также это могут быть «сельские клубы» (warehouse clubs) или торгующие за наличный расчет предприятия (cash-and-carry establishments). Эти дистрибьюторы, обеспечивают одну треть продаж общепита, часто выполняют услуги, требующие специализированного знания в области производства (sourcing) продукте, его подготовки, или обслуживания клиентов.

Системные дистрибьюторы (в США, например, AmeriServe/McLane, Martin Brower) выполняют 17% дистрибуции общепита и клиентов, имеющих множество филиалов и больших торговых сетей, предлагая дешевые, надежные службы доставки. Они могут также обслуживать круглосуточные магазины, больницы и гостиницы и обычно имеют недорогие товары и низкие накладные расходы. В то время как системные дистрибьюторы имеют более низкие торговые наценки по сравнению с дистрибьюторами широкого ассортимента, обычно их более низкие накладные расходы и больший товарооборот возмещает это.

Небольшие дистрибьюторы и дистрибьюторы общепита среднего размера всех трех типов могут объединяться в группы закупки (в США например, UniPro, Pocahontas, Premier), которые оказывают сильное влияние на закупки и выгоды, типа фирменных марок (private labels), торговых и маркетинговых программ, и других услуг поддержки.

В работе [5] отмечается рост объемов производства в коммерческом и не коммерческом секторах общепита, однако в последнем эти темпы ниже — в 2000 г. здесь прирост продаж составил 3,1% по отношению к 1999 г., в то время как в коммерческом общепите объемы продаж возросли на 8,6%. Это, в частности, объясняется тем, что в США питание в образовательных учреждениях (начальные/средние школы и колледжи/университеты), составляет наибольшую долю некоммерческих продаж — 40%, однако, поскольку коммерческие структуры общепита стали проводить свои операции в некоторых сферах традиционно некоммерческой организации питания (например, Пицца Хат в школах), некоммерческие продажи снизились до 18% по сравнению с 20% в предыдущий период.

В целом, сектор оптовой торговли продовольствием за рубежом обладает устойчивым ростом продаж и характеризуется концентрацией через приобретение компаний. Оптовые торговцы продовольствия работают с производителями для дистрибуции продуктов питания розничным продавцам и предприятиям общепита. Поскольку их клиентская база имеет тенденцию к сжатию из-за постоянной консолидации сетей универсамов, множество дистрибьюторов широкого ассортимента, чтобы обеспечить продажи в розничных продовольственных магазинах, начинают выполнять розничные операции. Для подсистем дистрибуции продовольствия становится характерной также международная концентрация оптовых компаний.

Таким образом, существование различных вариантов подсистем дистрибуции в маркетинге продовольствия демонстрирует созидательность конкурентных рыночных процессов, результаты творческой деятельности в сфере маркетинга. Каждый тип подсистем дистрибуции нашёл своё место на рынке и удовлетворяет широкий диапазон требований розничной торговли и общепита. Следовательно, клиентам дистрибьюторов предоставляется возможность выбора наиболее эффективных форм и условий оптовых поставок продовольствия.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Колз Р.Л., Ул Дж.Н. Маркетинг сельскохозяйственной продукции. М.: Колос, 2000.
2. Фетюхина О.Н. Маркетинг и маркетинговая система АПК // Экономический анализ: теория и практика. 2007. № 1.
3. Фетюхина О.Н. Маркетинг продукции АПК в «зелёной корзине» ВТО // Маркетинг в России и за рубежом. 2006. № 5.
4. Friddle C.G., Mangaraj S., Kinsey J.D. The Food Service Industry: Trends and Changing Structure in the New Millennium. Working Paper 01-02. The Retail Food Industry Center, University of Minnesota, St. Paul, MN, March 2001.
5. Harris J.M., Kaufman P.R., Martinez S.W., Price C. The U.S. Food Marketing System, 2002 / AER-811. U.S. Department of Agriculture. Economic Research Service, June 2002.
6. Kaufman P.R., Handy C.R., McLaughlin E.W., Park K., Green G.M. . Understanding the Dynamics of Produce Markets: Consumption and Consolidation Grow / AIB-758. U.S. Department of Agriculture. Economic Research Service, August 2000.
7. Kinsey J. Concentration of Ownership in Food Retailing: A Review of the Evidence About Consumer Impact, Working Paper 98-04. The Retail Food Industry Center. University of Minnesota, St. Paul, MN, 1998.
8. Kinsey J. A Faster, Leaner, Supply Chain: New Uses of Information Technology // American Journal of Agricultural Economics. 2000. № 82.
9. Supercenter and Wholesale Club Growth Continues // The Food Institute Report. 2001. 30.
10. Veiders C. FDI Examines Impact of Consumer Trends on Distribution // Supermarket News. 2001. № 17.
11. Warehouse Club Focus. Warehouse Club Industry Guide. Accessed 28 March 2002 // <http://www.warehouseclubfocus.com/issues/2001G-what%20is.pdf>.

ХАЧМАФОВА А.П.

*ФАКТОРЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ
В СИСТЕМЕ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО РЫНКА РЕГИОНА*

Современный продовольственный рынок характеризуется наличием признаков различных видов конкурентных взаимоотношений, поэтому процесс выстраивания конкурентных стратегий для его агентов является достаточно сложным. При этом предпринимательские структуры, целью которых является устойчивое оперирование на региональном рынке, действуют по двум основным направлениям. С одной стороны, они оценивают специфику сложившегося продовольственного рынка, с точки зрения типа рыночной структуры, формальных или неформальных правил поведения на нем, товарного ассортимента, применяемого конкурентами комплекса маркетинга. А другой стороны, предприниматели осуществляют мониторинг своей внутренней среды, выявляют степень своей организационно-экономической устойчивости и конкурентоспособности. В дальнейшем, в целях выработки эффективных и оптимальных для выбранного продовольственного рынка конкурентных стратегий, фирмы соединяют два аспекта: внешний и внутренний, ибо предпринимательская конкурентоспособность складывается из обоих компонентов. Рассмотрим их.

Как подчеркивалось, современный продовольственный рынок региона характеризуется разви-

тием конкурентных отношений, можно выделить целый ряд факторов, детерминирующих их развитие в системе регионального АПК (рис.1).

Для реализации потенциала перечисленных факторов, обуславливающих развитие конкурентно-предпринимательской среды в системе региональных продовольственных рынков необходимо:

- формирование экономического механизма стимулирования предпринимательства, учитывающего специфику функционирования предпринимателей всех форм собственности;
- ведение рациональной налоговой политики, обеспечивающей уменьшение налогового прес-са на предпринимателей в АПК;



Рис. 1. Факторы, детерминирующие развитие конкурентных отношений в региональном АПК

– инвестиционное стимулирование предпринимательских структур АПК, финансовая поддержка как особо важных направлений предпринимательства: селекционной и племенной работы, технического переоснащения основных сфер АПК, формирование полноценной инфраструктуры, включая систему информационно-консультационного обслуживания предпринимателей в АПК, доступную для всех субъектов АПК;

– урегулирование внешнеэкономических связей АПК посредством преимущественного использования нетарифных инструментов внешнеторговой политики в целях обеспечения условий для повышения активности отечественных товаропроизводителей и стимулирования выхода отечественной продукции на мировой рынок.

Процесс формирования предпринимательского потенциала в системе регионального АПК осуществляется как посредством воздействия на него факторов внешней среды, прежде всего механизмов государственного регулирования и поддержки, которые можно обобщенно представить в следующей системе форм и технологий [4, с. 186]:

- перераспределение имущественных комплексов в пользу эффективных собственников;
- квалифицированное консультирование (по вопросам юриспруденции, технологии, рекламы);
- предоставление объективной информации предпринимательским структурам о проводимых аукционах, конкурсах, заключаемых соглашениях и т. д. и обеспечение непредвзятого отношения ко всем их участникам;
- способствование развитию в АПК коммуникационных систем, широкому использованию Интернет-технологий, проведению электронных торгов и т. п.;

- регулирование цен на продукцию отраслей-монополистов (особенно в области переработки сельскохозяйственной продукции и закупочных цен);
- отбор и реализация эффективных инвестиционных проектов, поиск отечественных и зарубежных инвесторов для активизации инвестиционной и инновационной активности предпринимателей в аграрной сфере;
- поддержка предпринимателей конкретных регионов при их «вписывании» в систему закупок товаров и услуг в частном секторе в целях удовлетворения соответствующих потребностей общественного и местного значения за счет средств государственного и муниципального бюджета;
- рациональное квотирование во внешнеэкономической деятельности частнопредпринимательских структур;
- формирование региональных систем защиты предпринимательства [1, с. 150–163].

См. также: 1. *Idaiea daaeodeaiiñde yeiñie-ññie ñññaii ia eciñiea ñññia*
iðe ðàçe-iuð òèið ðúiea [2, ñ. 45]

Тип рыночной структуры	Количество предприятий	Вероятность реакции на изменение спроса
Монополия	1	0,1
Олигополия	2	0,19
	3	0,27
	5	0,41
	7	0,52
Монополистическая конкуренция	10	0,65
	20	0,88
	25	0,93
	30	0,96
Свободная конкуренция	40	0,98

Важную роль в процессе выстраивания конкурентных стратегия для предприятий имеет оценка сложившейся на рынке рыночной структуры: конкурентного или монополистического типа. При этом компаниям важно учитывать фактор динамизма рыночной системы (изменения в функции спроса) при различных типах рынка (табл.1).

Из данных таблицы следует, что только при наличии на рынке 10 предприятий уровень реактивности системы достигает 0,65, т. е. приближается к уровню, соответствующему практической уверенности.

Практика стран с развитыми рыночными отношениями выработала свои критерии в регулировании конкуренции и ограничении монополизации с целью создания гибкой рыночной структуры. В качестве критерия демополизации рынка и создания условий для конкуренции в США используется индекс Харфиндела-Хиршмана (далее — ИХХ)

Рынок считается нормальным для конкуренции, если $ИХХ < 1000$. В пределах значений индекса разрешается слияние фирм. Рынок для поддержания нормальной рыночной конкуренции считается безопасным, когда на рынке рассматриваемого товара и/или услуги имеется:

- 10 и более фирм;
- 1 фирма не занимает более 31% рынка;
- 2 фирмы не занимают более 44% рынка;
- 3 фирмы не занимают более 54% рынка;
- 4 фирмы не занимают более 63% рынка.

Рынок считается неконкурентным, если значение индекса превышает 1800 единиц.

В обеспечении достаточно надежной, безотказной реакции экономической системы на изменение спроса, условий рынка состоит главная задача государственного регулирования конкуренции и ограничения монополизма на рынке.

Таким образом, предприятие при выходе на рынок с новым видом продукции или при развитии ситуации на уже освоенном рынке предприятие должно реально оценивать современное процессу

его функционирования положение дел и четко определять какой именно тип ситуации из вышеописанных свойственен данному рынку.

Для этого необходимо осуществлять перманентный мониторинг изменения ряда факторов. Среди этих факторов определяющее значение имеют следующие:

- 1) динамика спроса на рынке;
- 2) изменение величины предложения, и соответственно определения численности и структуры предприятий, производящих аналогичную продукцию;
- 3) анализ действующих конкурентов с точки зрения активности расширения ими своих позиций на рынке;
- 4) динамика цен на рынке — здесь необходимо анализировать не только количественные параметры цен, но также изучить влияние оказываемое конкурирующими производителями на изменение уровня цены.

Для обеспечения выживаемости предприятия и стабильности функционирования на данном рынке необходимо создать условия позволяющие поддерживать соответствующие сложившейся рыночной ситуации уровень конкурентоспособности. При этом надо учитывать, что достигнутый уровень конкурентоспособности не является статичным состоянием, а требует постоянной поддержки и улучшения

Кроме внешнего воздействия на процессы формирования конкурентно-предпринимательской среды в системе агробизнеса, важное значение имеют «внутренние импульсы» становления предпринимательства в аграрной сфере. Речь идет как о развитии системы мотивации субъектов предпринимательства на селе, так и о развитии организационно-управленческих технологий на сельскохозяйственных предприятиях России, обеспечивающих оптимизацию использования производственных, финансовых, инвестиционных, кредитных и трудовых ресурсов для повышения рентабельности производства, конкурентоспособности, как самой аграрной предпринимательской структуры, так и производимой ею продукции.

Как было показано, в числе внутрифирменных регуляторов конкурентного позиционирования предприятий АПК в настоящее время важную роль играют антикризисные технологии, направленные на совершенствование организационной структуры агрофирм, имущественных отношений сельскохозяйственных предпринимателей, инвестиционных, финансовых, мотивационных отношений, опосредующих рыночное оперирование субъектов АПК.

Среди значимых внутренних факторов конкурентоспособности предприятий, оперирующих на региональном продовольственном рынке, важное значение имеет мотивация предпринимателей, как в процессе производства, так в процессе реализации рыночных конкурентных стратегий.

На рисунке 2 смоделирована пирамида мотивов предпринимательских структур.

В составлении пирамиды мотивации предпринимателей важную роль играет исследование структуры потребностей производителей продовольствия (по аналогии с иерархией потребностей А.Маслоу), в основании данной пирамиды лежит базовая установка производителя — мотив познания потребителей. Познать того, кому адресована продукция, его привычки, вкусы — есть цель и источник движения производителя, чья деятельность целесообразна и обусловлена лишь при наличии потребителей.



Рисунок 2. Иерархия мотивов предпринимательских структур

В целом, изучение рыночной мотивации экономической активности производителей, функционирующих в региональном продовольственном секторе, позволяет сделать ряд выводов.

1. Высшей целью любого субъекта продовольственного рынка является обладание относительной экономической свободой, которая проявляется в органической встроенности субъектов предложения в структуру регионального продовольственного рынка, эффективное взаимодействие с элементами внешней среды и другими участниками экономической системы региона.

2. Определение пирамиды побудительных мотивов экономической активности производителей продовольствия является основой для формирования маркетинговых механизмов развития региональных рынков продовольственных товаров, причем направление удовлетворения потребностей субъектов предложения совпадает с направлением их формирования — снизу вверх.

3. Для создания устойчивой рыночной мотивации активности производителей, реализующих свою продукцию на рынке региона, необходимо получение или достоверной информации о потребностях и конкурентах, анализ конъюнктуры рынка, интерпретация данных об экономической окружающей среде, выявление структуры потребностей, мотивов покупки продовольствия населением региона на рынке.

Объединяя выделенные внутренние и внешние регуляторы, детерминирующие деятельность предпринимательских структур на конкурентном продовольственном рынке региона, можно выделить систему факторов конкурентоспособности, которая модельно представлена на рис. 3.



Рис. 3. Модель системы факторов конкурентоспособности предпринимательских структур

Внешние факторы определяют особенности интеграции сельскохозяйственных предприятий в рыночную среду, условия их оперирования на рынках факторов производства, в системе кредитно-финансовых и инвестиционных отношений, а также специфику механизмов распределения созданной предпринимательскими структурами продукции. Внутренние факторы обуславливают импульсы развития во внутренней среде предпринимательских структур региона, «точки роста», обеспечивающие расширение бизнеса, формирование эффективных производственных и сбытовых

¹ Составлено с использованием источника: [3, с. 134–138].

стратегий предприятий, а также направления диверсификации их деятельности в системе общественного воспроизводства. Следует предположить наличие устойчивого взаимодействия внешних и внутренних факторов, влияющих на формирование конкурентных преимуществ предприятий в хозяйственной системе. Таким образом, выявление синергетического эффекта от подобного взаимодействия факторов позволит определить конкурентные преимущества фирм, исходя из специфики, макроэкономической ситуации, региональных особенностей, и использовать при разработке долгосрочных стратегий устойчивого развития предпринимательских структур, функционирующих в условиях динамично меняющейся рыночной среды.

На базе анализа внешних и внутренних факторов конкурентоспособности предпринимательских структур, оперирующих на конкурентном и насыщенном региональном продовольственном рынке можно сформулировать организационные меры, направленные на повышение конкурентоспособности предприятия:

- обеспечение технико-экономических и качественных показателей, создающих приоритетность продукции предприятия на рынке;
- изменение качества продукции и ее параметров с целью учёта требований потребителя и его конкретных запросов, повышение внимания к надёжности продукции;
- выявление и обеспечение преимуществ продукта по сравнению с его заменителями;
- выявление преимуществ и недостатков товаров-аналогов, выпускаемых конкурентами, и соответствующее использование этих результатов на своём предприятии;
- изучение мероприятий конкурентов по совершенствованию аналогичных товаров, с которыми они выступают на рынке, и разработка мер, дающих преимущества по сравнению с конкурентами;
- определение возможных модификаций продукта путём повышения качественных характеристик, например, таких как долговечность, надёжность, экономичность в эксплуатации, улучшение внешнего оформления (дизайна);
- выявление и использование ценовых факторов повышения конкурентоспособности продукции, в том числе, применяемых предприятиями-конкурентами (скидок с цены, сроков и объема гарантий);
- нахождение и использование возможных приоритетных сфер применения продукции, в особенности новой продукции;
- приспособление продукции к работе в различных условиях: тропических или полярного климата, на различных грунтах (каменистых, песчаных, болотистых);
- дифференциация продукции, обеспечивающая относительно устойчивое предпочтение покупателей, отдаваемое определённым видам взаимозаменяемых товаров; значение ценовой конкуренции в этих условиях снижается, поскольку покупатели руководствуются сложившимися предпочтениями в отношении качества продукции, особенностей её эксплуатации, репутации предприятия - производителя и другого;
- воздействие непосредственно на потребителя путём искусственного ограничения поступления на рынок новых и более прогрессивных товаров, проведение активной рекламной деятельности, предоставления денежного или товарного кредита, в частности, путём рассрочки платежа.

Таким образом, оценка конкурентоспособности предприятия на конкретном рынке или его сегменте должна основываться на тщательном анализе технологических, производственных, финансовых и сбытовых возможностей предприятия, она призвана определить потенциальные возможности предприятия и мероприятия, которые предприятие должно предпринять для обеспечения конкурентных позиций на конкретном рынке.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Алешин В.А. Региональная защита предпринимательства в национальной системе экономической безопасности / Экономическая система современной России. М., 2001.
2. Нуриев Р. Микроэкономика. М.: Экономика, 2003.
3. Фатхудинов Р. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. М.: ИНФРА-М, 2000.
4. Шамхалов Ф. Предпринимательство в России: становление и проблемы развития. М., 1996.

ХЕЖЕВ А., ШОГЕНОВ А.Б., ЖИЛТЕЖЕВА Л.В.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ МАЛОГО АГРОБИЗНЕСА

Главной движущей силой развития рыночной экономики является предпринимательство. Основной формой частного предпринимательства в аграрной сфере является крестьянское (фермерское) хозяйство.

К отличительным особенностям фермерского хозяйственного уклада в России следует отнести прежде всего: принадлежность к малому сельскому предпринимательству; высокую социально-экономическую мотивацию фермеров к труду на земле; полную экономическую и юридическую ответственность за результаты своей деятельности; самостоятельность в обеспечении производственными ресурсами; ограниченное использование наемной рабочей силы.

Несмотря на сложное экономическое положение аграрного сектора, недостаточную государственную поддержку, слабую социальную защищенность фермеров, в целом фермерство нашло свою социально-экономическую нишу в многоукладном аграрном производстве в условиях проводимого курса на преимущественную поддержку крупных сельскохозяйственных предприятий (организаций). Однако вряд ли можно утверждать, что уже созданы условия для эффективного развития фермерских хозяйств.

Эффективно развивающиеся крестьянские (фермерские) хозяйства нередко становятся «деревнеобразующими» на селе, а владельцы довольно крупных участков земли, по существу, становятся подлинными хозяевами на селе, входят в состав агрофирм, агрохолдингов, крупных сельхозкооперативов, других акционерных образований в качестве их самостоятельных подразделений. Им регулярно предоставляются кредиты, дается техника в лизинг, оказывается помощь в реализации продукции с помощью фирм.

По мнению почти 3/4 опрошенных фермеров, важнейшим фактором, сдерживающим развитие малого агробизнеса в аграрной сфере, является дефицит денежных средств и неэффективность самих форм его бюджетной поддержки и кредитования. Поскольку отсутствует квотирование средств государственной поддержки по категориям сельхозтоваропроизводителей, включая фермеров, большая часть выделяемых средств достается крупным коллективным хозяйствам и посредникам. Однако субсидирование процентных ставок по кредитам не решило в полной мере проблему кредитования КФХ. Для многих фермеров такая форма государственной поддержки оказалась трудно доступной, поскольку остается нерешенной проблема обеспечения возвратности кредитов (из-за трудностей с оформлением поручительств, гарантий, залога земли и имущества), сохраняется довольно сложная процедура оформления кредитов и т.д. Это требует дальнейшего совершенствования механизма кредитования крестьянских (фермерских) хозяйств.

Перспективной мерой финансовой поддержки субъектов малого и среднего агробизнеса, включая фермерские хозяйства, является стимулирование развития сельской кредитной кооперации.

В современных экономических условиях формирование и развитие фермерского хозяйственного уклада может быть успешным лишь на основе кооперации и интеграции крестьянских (фермерских) хозяйств не только между собой, но и с различными сельскохозяйственными, заготовительными, перерабатывающими, обслуживающими и другими предприятиями и организациями.

Расширение процесса межфермерской кооперации ожидается здесь в использовании достижений селекции, формировании сельских кредитных, сбытовых и обслуживающих кооперативов, развитии рыночной инфраструктуры. При этом следует отметить, что кооперация позволяет, с одной стороны, обеспечить крупномасштабное производство на основе технико-технологического развития со всеми его преимуществами, с другой стороны, сохранить индивидуальную заинтересованность и ответственность отдельных членов кооператива в совершенствовании систем производства, обращения и потребления.

В настоящее время формируются в основном многоотраслевые кооперативы, что является следствием малочисленности и неразвитости системы кооперативных отношений. Фермерские хозяйства обычно являются членами нескольких кооперативов, имеющих разный характер деятельности. Наи-

более типичными для экономики фермерского сектора являются кооперативы по сбыту и переработке продукции, снабженческие кооперативы, кредитные кооперативы, производственные кооперативы, а также кооперативы по оказанию различных услуг (например, по совместному использованию техники, транспортных средств и т.д.).

В районах массового производства таких видов сельскохозяйственной продукции, как подсолнечник, сахарная свекла, овощи и др. и отсутствия в зоне производства крупных перерабатывающих предприятий получают распространение межфермерские перерабатывающие кооперативы. Это позволяет вести глубокую переработку продукции, экономить ресурсы на хранение и реализацию продукции, а самое главное — больше уделять внимания производству продукции основной отрасли и ее сбыту, добиваться увеличения эффективности производства, повышения занятости сельского населения.

В последние годы наряду с предприятиями различных правовых форм, имеющих статус юридического лица, получают развитие безуставные формы кооперации крестьянских (фермерских) хозяйств без образования юридического лица. Они состоят, как правило, из 2–3 семейных хозяйств, связанных родственными или партнерскими отношениями и демонстрируют высокую эффективность своей производственной деятельности. Такие формы кооперации получили развитие в областях Центрально-Черноземного и других экономических районов.

Объединение в различные формы кооперации крестьянских (фермерских) хозяйств, домашних крестьянских подворий, коллективных сельскохозяйственных организаций (акционерных обществ, товариществ) и предприятий перерабатывающей сферы может стать реальным рычагом возрождения села, поскольку дает возможность бороться за рынок сельхозпродукции и продовольствия, противостоять монополизму заготовительных и торговых организаций, а также посредников-перекупщиков, повышать уровень материально-технического обеспечения производства за счет роста доходов, решать социальные проблемы сельских территорий.

Для развития крестьянских подворий необходимо усиление интеграции и кооперации с крупными коллективными сельскохозяйственными организациями, а также перерабатывающими, обслуживающими и торговыми предприятиями в рамках межхозяйственных объединений, агрофирм и агрокомбинатов для налаживания кооперации по производству, закупке и переработке сельскохозяйственной продукции (отметили 76% всех респондентов), потребительской и снабженческо-сбытовой кооперации (73% опрошенных).

Принимая во внимание объем производимой в хозяйствах населения сельскохозяйственной продукции, большинство опрошенных руководителей и ведущих специалистов сельского хозяйства считают необходимым обеспечение государством определенной поддержки таких хозяйств (в частности, предоставление льготных кредитов, дотаций и компенсаций при производстве необходимой для государственных нужд сельхозпродукции, приобретение по лизингу сельхозтехники и племенных животных, организация сбыта и гарантирование минимального уровня закупочных цен на производимую продукцию, что отметили от 80% до 87% всех респондентов).

Однако в настоящее время крестьянские подворья и большинство КФХ практически лишены доступа к средствам государственной поддержки. Так, по данным АККОР, государственной программой лизинга техники пользовались в 2005 году менее одной тысячи КФХ. Особенно большие проблемы остаются со сбытом продукции, большинство крестьянских подворий и КФХ не имеют доступа к продовольственным рынкам.

Государственные финансовые учреждения, специально созданные для обслуживания сельского хозяйства (Россельхозбанк, Росагролизинг и др.) предпочитают работать с крупными сельхозорганизациями. Не любят иметь деловые отношения с подворьями и фермерами и коммерческие организации, работающие в сельском хозяйстве (банки, лизинговые компании, торговые фирмы), а если и работают с ними (например, коммерческие перерабатывающие предприятия), то на невыгодных для крестьян условиях.

Вместе с тем для создания и дальнейшего развития кооперативной системы агросервиса для малого агробизнеса без государственной поддержки не обойтись. Помощь государства необходимо осуществлять по двум направлениям:

– создание надежной правовой базы для организации и функционирования кооперативов (в частности, из-за действующей системы повышенного налогообложения потребительских кооперативов кооперирование становится экономически невыгодным);

– финансово-экономическая поддержка кооперативов и их объединений, особенно на стадии становления.

Наиболее экономичный путь поддержки малого агробизнеса, включая КФХ, проходит через первоочередную поддержку кооперативных структур агросервиса. При правовой и финансовой государственной поддержке процесс создания кооперативной системы агросервиса для малого агробизнеса пойдет значительно быстрее, чем агросервис на основе вертикальной интеграции.

Реализация отмеченных направлений будет способствовать развитию крестьянских (фермерских) хозяйств как самостоятельной и равноправной с другими формы хозяйствования на селе в условиях многоукладной экономики.

ХУДАЛОВА М.М.

ОСОБЕННОСТИ РЕГИОНАЛИЗАЦИИ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Современный мировой экономический порядок все более предстает как неделимый целостный организм с формирующимся единым механизмом функционирования. Национальные экономические проблемы все чаще приобретают интернациональный характер. Национальный экономический фактор развития постепенно перерастает в геополитический, способный обеспечить те или иные конкурентные преимущества национальных интересов одной страны над другими.

Возникающие взаимозависимости современного мира необходимо рассматривать в контексте двух дополняющих друг друга тенденций — **глобализации и регионализации** мира. Первая из них отражает качественно новое состояние взаимосвязей в политике, экономике, экологии. Зародившись в сфере торгово-финансовых отношений как результат революции в области информации и средств связи, в 90-е годы XX в. эта тенденция стала все больше проявляться в необходимости регулирования мирового хозяйства на глобальном уровне. Вторая тенденция, определяемая как «многополюсность» (или «многополярность»), проявляется в перераспределении значения и веса отдельных стран и групп стран в мировой экономике.

Важнейшими факторами, предопределившими развитие международной экономической интеграции, явились: научно-техническая революция, процессы интернационализации национальных экономик, углубления международного разделения труда, эволюция государственного регулирования экономики, усиление конкуренции. Основными структурообразующими факторами международной интеграции выступают вывоз и ввоз факторов производства, обмен товарами и услугами. В настоящее время интеграция связывается, прежде всего, с созданием общего для ряда стран рынка, предполагающего сближение экономической политики стран, входящих в него, и создание наднационального органа управления.

Взгляды на истоки возникновения глобализации остаются до настоящего времени дискуссионными. В настоящее время по различным источникам различают политическую, неолиберальную, экономическую, криминальную и этническую глобализацию. Существует мнение [1, с. 61–62], что в качестве субъекта глобализации выступает регионализация, дающая мощный кумулятивный эффект формирования мировых геоэкономических полюсов. Предполагается, что регионализацию международных отношений необходимо рассматривать в контексте глобализации. Однако в подходах к анализу этих двух процессов у ученых нет единства. Одни считают регионализацию составной частью глобализации, другие — как ее альтернативу.

Таким образом, мировой регионализм является одним из этапов глобализации и одновременно ее противоположной тенденцией. Глобализация сопровождается регионализацией международных отношений, передачей части государственных функций на международный или субнациональный уровень. Регионы способствуют защите общественных отношений от негативных вызовов глобализации и выступают в качестве самостоятельного субъекта международных отношений. Намечился переход от глобализации к регионализации рынков сбыта и ресурсов. Создаются многочисленные региональные экономические группировки. Многие развивающиеся страны видят в региональной

интеграции попытку противостоять глобальной конкуренции. В то же время, как показывает опыт, чем слабее экономическая мощь таких содружеств, тем менее эффективна их регионализация.

В современном мире насчитывается около 230 стран; 190 из них являются членами ООН. Само существование типов стран, их историческая эволюция являются результатом действия закона неравномерности развития капитализма, результатом того, на что в свое время обратил внимание и В.И. Ленин: «Развитие капитализма в разных странах идет разным темпом, в разной обстановке и разными способами и методами» [10, с. 61]. Рейтинги стран по значению какого-то показателя, безусловно, могут иметь свое ориентирующее значение и вызывать интерес. Но деление любого статистического показателя на группы по принципу «чуть больше — чуть меньше» всегда будет несколько субъективным и неубедительным.

Так, например, Всемирный банк для классификации стран в операционных и аналитических целях основным критерием использует размер валового национального дохода (ВНД) на душу населения. Следует иметь в виду, что классификация по уровню дохода не обязательно отражает состояние развития. Данные Всемирного банка [11, с. 15–22] по группам стран в 2003 году сведены в табл. 1 и графически приведены на рис. 1. Согласно указанной группировке Российской Федерации соответствует группа стран с доходом ниже среднего — ВНД на душу населения 2 610 долларов; США относится к группе стран с высоким доходом — ВНД на душу населения 37 870 долларов.

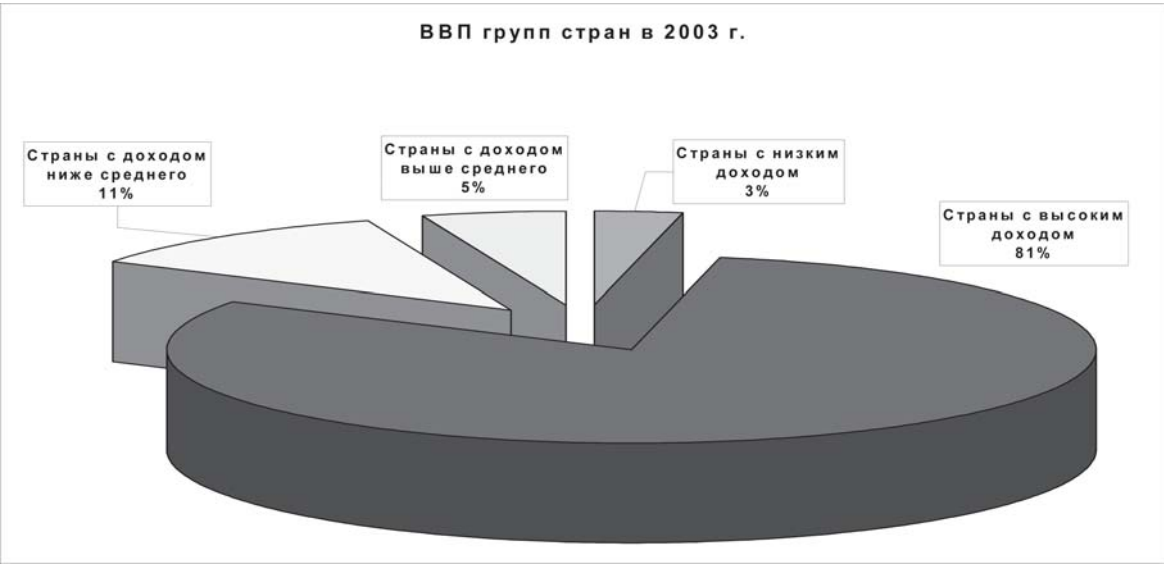


Рис. 1. Доля ВВП стран по уровню дохода в 2003 г.

Табл. 1. Доля ВВП стран по уровню дохода в 2003 г.

Наименование региона	ВВП в 2003 г. (млрд долл.)	в % к мировому уровню
Страны с низким доходом	1 103	3,0%
Страны со средним доходом	6 023	16,5%
Страны с высоким доходом	29 341	80,5%
Страны с доходом ниже среднего	4 168	11,4%
Страны с доходом выше среднего	1 856	5,1%
Страны с низким и средним доходом	7 125	19,5%
Страны-члены ЕМС	8 196	22,5%

Как видно из диаграммы (рис. 1) и табл. 1 основную долю — более 80% мирового ВВП — составляют страны с высоким доходом. Страны со средним доходом — 16,5% мирового ВВП и страны с низким доходом — 3%.

Кроме группировки стран по уровню ВНД на душу населения Всемирный банк предлагает ре-

гиональные таблицы с особым определением регионов, основанным на аналитической классификации, которая отличается от общепризнанной.

Выделяются: Восточная Азия и Тихоокеанский регион; Европа и Центральная Азия; Латинская Америка и Карибский бассейн; Ближний Восток и Северная Африка; Южная Азия; Африка к югу от Сахары.

Однако значения показателей по «остальным странам мира», на долю которых приходится большая часть их величины (например, доля в мировом ВВП более 75%), в региональных таблицах Всемирного банка не приводятся.

В составе данных, приведенных в табл. 2 и на рис. 2 значения показателей «остальных стран мира» для проведения сравнения определены путем вычитания суммы значений показателей всех регионов из мирового итога.

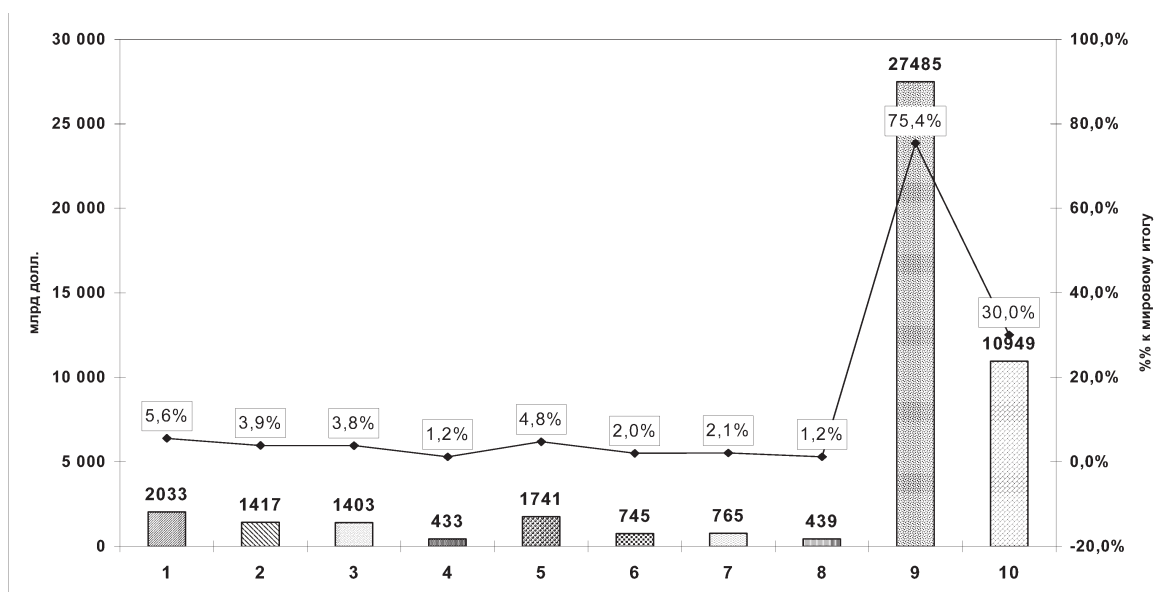


Рисунок 2. Азиатско-Тихоокеанский регион и другие регионы в 2003 [11, п. 8–14, 109, 171, 191].

Таблица 2. Азиатско-Тихоокеанский регион в 2003 г. и др.

№ на диаграмме	Наименование региона	ВВП в 2003 г. (млрд долл.)	в % к мировому уровню
	Мир в целом	36 461	100,0%
1	Восточная Азия и Тихоокеанский регион	2 033	5,6%
2	в т.ч. КИТАЙ	1 417	3,9%
3	Европа и Центральная Азия	1 403	3,8%
4	в т.ч. Российская Федерация	433	1,2%
5	Латинская Америка и Карибский бассейн	1 741	4,8%
6	Ближний Восток и Северная Африка	745	2,0%
7	Южная Азия	765	2,1%
8	Африка к югу от Сахары	439	1,2%
9	остальные страны мира	27 485	75,4%
10	в т.ч. США	10 949	30,0%

Как видно, основную долю (75,4%) в мировом ВВП составляет группа стран мира, которая не вошла в региональную классификацию, в том числе США — 30% мирового ВВП. Вторую группу по величине доли в мировом ВВП составляют страны Восточной Азии и Тихоокеанского региона — 5,6%, в том числе Китай — 3,9%. Самое низкое значение у региона Африка к югу от Сахары — 1,2%. Российской Федерации (1,2%) включена в регион Европа и Центральная Азия (3,8%).

В научных источниках приводятся различные виды регионализации мира с учетом тех или иных признаков. Учитывая различные мнения, можно предложить следующую структуру регионализации мира в современных условиях (рис. 3).

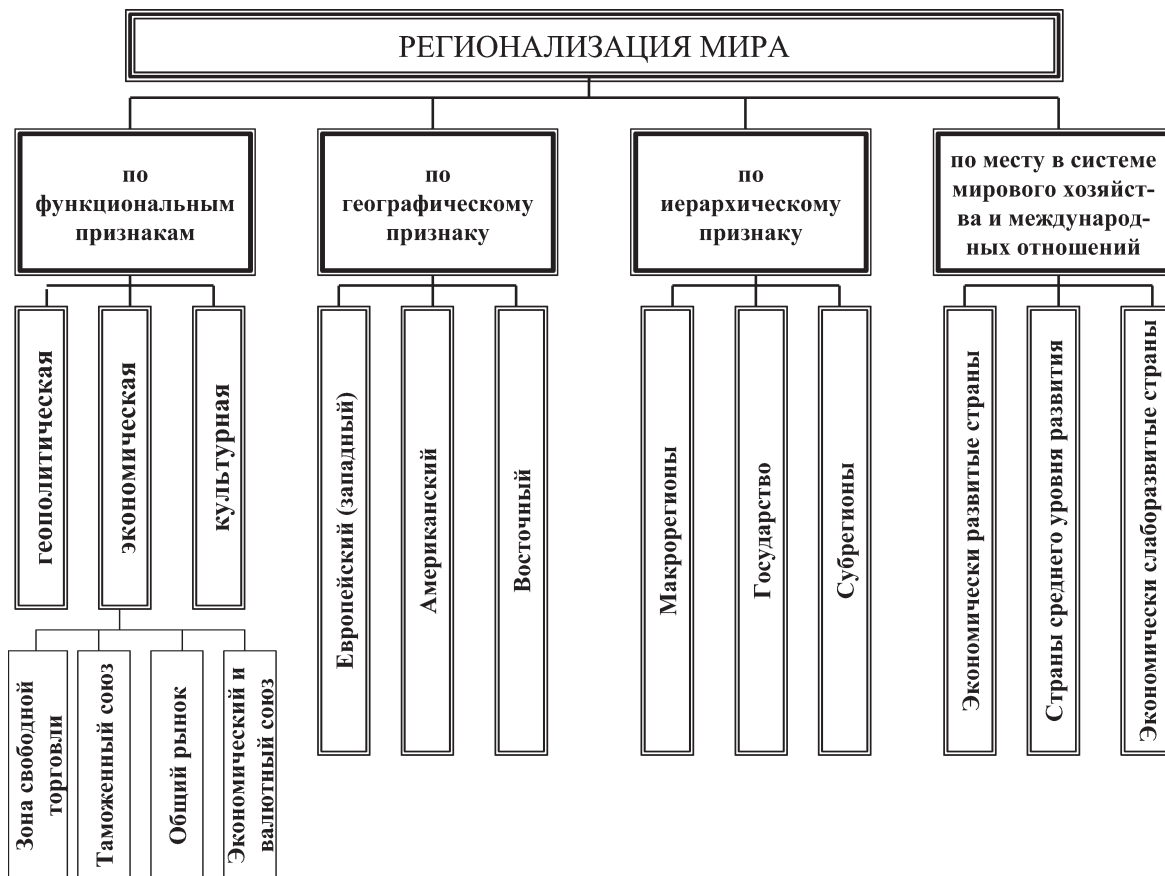


Рис. 3. Классификация признаков регионализации мира.

Крупнейшей международной организацией государств, созданной в целях поддержания мира и безопасности, развития международного сотрудничества является Организация Объединенных Наций (ООН). К крупнейшим региональным группировкам относятся: военно-политический блок НАТО, Европейский Союз (ЕС) и Североамериканская зона свободной торговли (НАФТА), на которые приходится почти 40% мирового ВВП. Созданы организации Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС), Ассоциация государств Юго-Восточной Азии, Организация стран-экспортеров нефти (ОПЕК) и многие другие региональные объединения. В структуре мирового экспорта среди региональных группировок лидируют ЕС и немного отстающая организация АТЭС.

Экономические региональные группировки объединяют рынки товаров и услуг, капиталов, труда, технологий, стремящиеся унифицировать налоговый, таможенный и инвестиционный режимы.

Ускорение оборачиваемости товаров, капитала и информации между странами-участниками повышает их экономическую эффективность и конкурентоспособность в международном разделении труда. В условиях глобализации получили широкое распространение региональные экономические группировки, создающие зоны свободной торговли, таможенные, валютные и другие союзы. К крупнейшим из них относятся: НАТО (Организация Североатлантического договора), Организация по безопасности и сотрудничеству в Европе (ОБСЕ), Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР).

В Западной Европе формируется самая эффективная региональная группировка, преследующая цели не только экономической, но и политической интеграции в границах преимущественно западноевропейской цивилизации — Европейский союз (ЕС) — мировой полюс экономической мощи (наряду с США и АТР), международная организация, создавшая торговый, таможенный, экономический и валютный союз Объединенной Европы.

Продвижение к интеграции трех независимых европейских сообществ (Европейского объеди-

нения угля и стали, Европейского экономического сообщества и Европейского сообщества по атомной энергетике) в Европейский союз шло через образование высокоинтегрированных рынков товаров, капиталов, рабочей силы, через сращивание их воспроизводственных процессов. 31 декабря 1998 г. министры экономики и финансов 11 европейских стран (стран «зоны евро») подписали соглашение, определяющее курсы валют их государств по отношению к единой европейской валюте — евро. С 1 января 1999 г. на расчеты в евро были переведены банковские системы и обслуживание кредитных карт в Бельгии, ФРГ, Испании, Франции, Ирландии, Люксембурге, Голландии, Австрии, Португалии, Финляндии, Италии. С 2002 г. евро введен в наличный оборот, создан единый центр формирования валютной и денежной политики по типу федеральной резервной системы США.

Введение евро создает предприятиям и потребителям стран «зоны евро» дополнительные конкурентные преимущества. Потребители выигрывают в качестве и цене на товары и услуги от ужесточения конкуренции, получают возможность сравнивать цены на товары в разных европейских странах и приобретать их по более низкой цене. Производителям открывается свободный вход на огромный общеевропейский рынок, на котором поддержка национального производства и государственные границы не играют уже прежней ограничительной роли.

Родиной американского регионализма являются Соединенные Штаты. В его основе — преодоление географической периферийности по отношению к Старому Свету с помощью технологий. В результате американский народ совершил подвиг, превратив Дикий Запад в мировой полюс высоких технологий.

В восточном регионализме выделяются две модели — арабская и китайская. Арабский регионализм делает ставку на политический и сырьевой фактор; китайский регионализм основывается на поэтапной модернизации с опорой на западные технологии, сильную авторитарную власть и местные социокультурные традиции.

Крупнейшие региональные группировки сосредоточены в Евразии; здесь впервые в истории человечества произошла встреча мысли и капитала, породившая капитализм в Европе. Важным фактором евразийской геополитики становится контроль транспортировки энергоресурсов. Основные направления трубопроводных коммуникаций в Евразии обусловлены географией добычи нефти и газа. Стратегическая роль в обеспечении потребностей Евразии в природном газе будет принадлежать России, на которую приходится 40% мировых запасов голубого топлива. В начале XXI в. крупным потребителем голубого топлива наряду с Западной Европой становится Азиатско-Тихоокеанский регион. Происходит диверсификация поставок российского газа на Запад и Восток, что усиливает значение энергетического фактора в международной политике.

Интенсивным процессам экономической интеграции подвержен АТР, который по величине ВВП сравним с США и ЕС. Внешняя торговля всех стран АТР, которая в начале 90-х годов развивалась преимущественно за счет внутрирегионального обмена, растет в 1,2 раза быстрее, чем весь мировой товарооборот.

Важнейшей тенденцией развития интеграционных процессов стран АТР стал рост интенсивности движения капиталов. В 80–90-е годы активизировались интеграционные процессы стран АТР с США и Японией. По ряду показателей степень взаимозависимости рынков этих стран превосходит уровень взаимозависимости стран ЕС.

Торгово-инвестиционные взаимодействия стран АТР привели к образованию региональных интеграционных объединений: АСЕАН — ассоциация стран Восточной Азии, «Соглашение о свободной торговле» между Австралией и Новой Зеландией, «Тихоокеанский форум» — объединение малых государств Океании, АТЭС — организация стран Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества.

Региональные группировки существуют в Африке, однако их роль в международной политике и международном разделении труда незначительна. Здесь выделяется Организация Африканского единства (ОАЕ), основная цель которой — укрепление единства, сотрудничества и защита суверенитета африканских государств.

Сопоставление России с некоторыми международными объединениями и организациями (СНГ, ЕС, ОЭСР, АСЕАН) в 2002 году по некоторым показателям приведено на рис. 4.

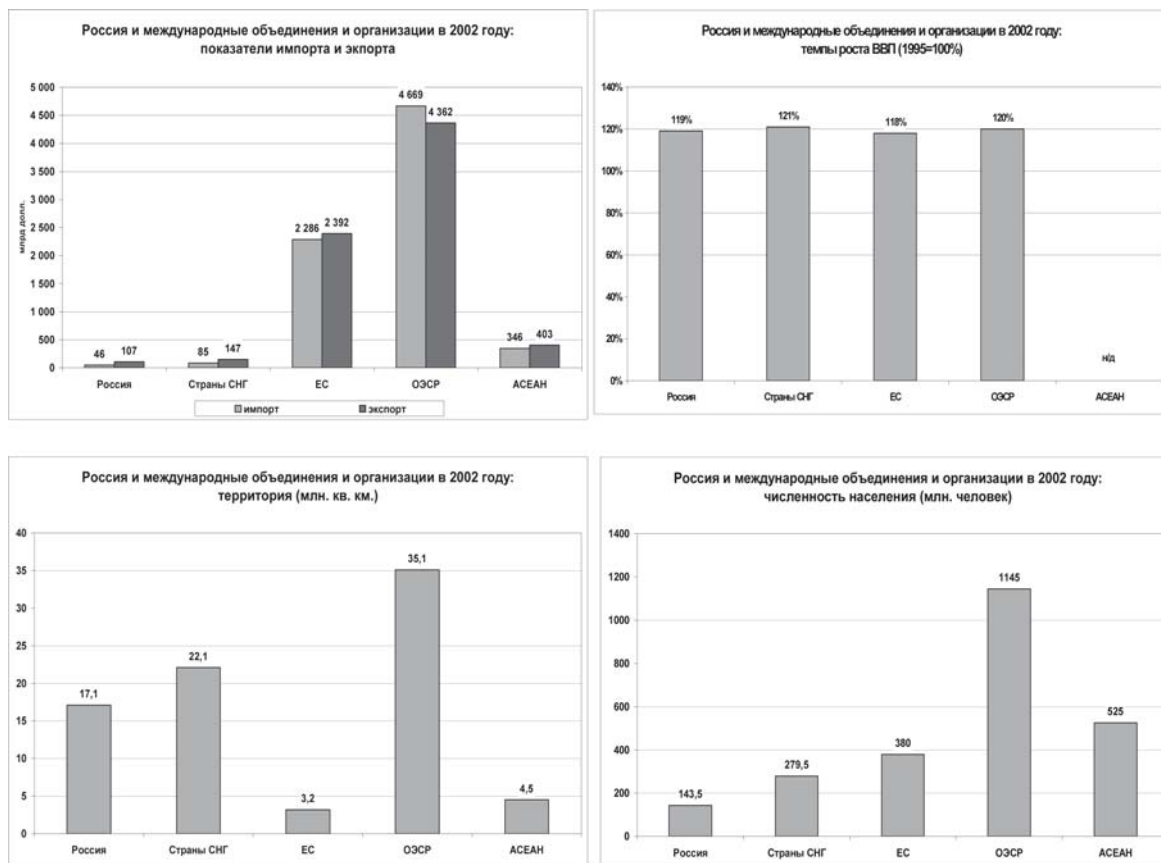


Таблица 4. Сравнительные показатели России и международных организаций в 2002 году [9, с. 26].

В настоящее время Российской Федерации приходится работать в двух направлениях: с одной стороны, поддерживать связи с бывшими республиками СССР (с ближним зарубежьем), а с другой — завоевывать мировой рынок, утверждать себя как равноправный рыночный партнер со странами дальнего зарубежья. Решение этих задач осложняется неэффективной структурой экономики России, отсталостью технологической базы производства, нерешенными социальными задачами.

В табл. 3 приведены данные о занимаемом месте России в мире по производству отдельных видов продукции.

Зависимость российской экономики от мирового хозяйства уже подтвердилась разразившимся финансовым кризисом. Даже частичная изоляция от мировых рынков, потеря экспортерами части рынков сбыта привела к сокращению производства, росту безработицы, снижению совокупного спроса в стране.

В работе по укреплению внешнеэкономических связей необходимо не только завоевывать новые рынки, но и поддерживать старые, устоявшиеся отношения с бывшими республиками СССР.

К сожалению, по-разному складываются отношения России с государствами — участниками СНГ. Положительным результатом является заключение договора о Союзе России и Белоруссии. Есть позитивные сдвиги во взаимоотношениях интеграционной «четверки» (Россия, Белоруссия, Казахстан, Киргизия). В целом, однако, настоящего динамизма в сотрудничестве стран СНГ нет: нарастает груз нерешенных вопросов, сокращается взаимный товарооборот.

Естественно, что процесс укрепления внешнеторговых связей стран — членов СНГ потребует длительного времени и станет возможным при условии стабилизации экономики этих стран, оптимальном использовании имеющегося транспорта и связи, разработки единых транспортных тарифов на территории СНГ. Важную роль могут сыграть развитие связей в производственной и инвестиционной деятельности, создание совместных корпораций, финансово-промышленных групп, холдинговых и лизинговых компаний.

Όαάεεόα 3. Ιάη όί, ράίελαάίά Δίηηεάέ ά ιεόά ή ήδεράίάηόό ίόάάεύίύό άεάίά ήδίουεάίίέ ε ήάεύηέήδι ρύέηόάάίίέ ήδίαόεόε

Место	Отрасль
1 место	Естественный газ, нефть добытая
2 место	Строительный кирпич
	Картофель
3 место	Чугун
	Бурый уголь
	Молоко
4 место	Электроэнергия
	Сталь
	Готовый прокат черных металлов
	Пиломатериалы
	Минеральные удобрения
	Хлопчатобумажные ткани
	Зерновые и зернобобовые культуры
	Сахарная свекла
5 место	Железная руда
6 место	Каменный уголь
7 место	Вывозка древесины
	Целлюлоза
	Животное масло
8 место	Улов рыбы и добыча других морепродуктов
9 место	Цемент
	Шерстяные ткани
	Чулочно-носочные изделия
	Скот и птица на убой (в убойном весе)
11 место	Обувь
12 место	Легковые автомобили
	Растительные масла
14 место	Бумага и картон

Активным направлением нашей внешнеэкономической деятельности остается развитие европейского сотрудничества. Россия стала членом авторитетной группы Международных кредиторов — Парижского и Лондонского клубов, вступило в силу Соглашение о партнерстве и сотрудничестве с Европейским союзом. Безусловно, большего внимания требует развитие взаимовыгодного сотрудничества со странами Центральной и Юго-Восточной Европы.

Настоящим прорывом российской внешнеэкономической политики стал прием России в члены АТЭС. Это пример практической реализации тезиса об уникальной роли России как Евроазиатской державы.

Российско-китайские связи уверенно развиваются в русле стратегического доверительного партнерства. Масштабные размеры приобретает и торгово-экономическое сотрудничество с Японией. При этом особо привлекательно выглядит перспектива экономического сотрудничества Китая, Японии и России на территории Сибири. Здесь решено реализовать ряд различных проектов в газовой и нефтяной промышленности, в атомной энергетике, производстве и модернизации энергетического оборудования, в области гражданской авиации, машиностроения, металлургии, химической промышленности, добыче золота, бокситов и т.д.

Крайне важное значение приобретает сотрудничество с такими организациями, как ВТО, которая регулирует мировые товарные потоки, и МВФ.

В результате рассмотрения проблем современной регионализации и участия России в мировом хозяйстве можно сделать следующие выводы.

1. Всемирное хозяйство представляет взаимосвязанные между собой экономики практически всех цивилизованных стран мира. Экономической основой всемирного хозяйства служит объективная целесообразность, обусловленная стремлением всех государств к росту экономической эффек-

тивности, достигнутому за счет международного разделения труда, и вызванными этим ростом национальной специализацией и международной интеграцией.

2. В создании и развитии мирового хозяйства заинтересованы в первую очередь экономически развитые страны. Для них участие в мировом экономическом процессе означает естественный переход к более высокой стадии разделения труда и специализации производства. Поэтому международная экономическая интеграция для развитых стран всегда является дополнительным средством для экономического роста.

3. Экономический эффект, получаемый странами от участия в мировом хозяйстве, достигается за счет множества факторов, основные из них заключаются в том, что интеграция во всемирные экономические организации способствует углублению специализации определенной страны и, как следствие, кооперации ее экономики. Эти факторы являются определяющими для роста производительности труда и повышения эффективности производства.

4. С процессом глобализации параллельно идет региональная интеграция. Наиболее успешно осуществляется регионализация вокруг государств-лидеров, обладающих военно-политической и экономико-технологической мощью. Это наглядно проявляется на примерах Западной Европы и Восточной Азии. В странах богатого Севера регионализм используется в целях завоевания новых рынков и усиления позиций в международном разделение труда. Юг использует региональные группировки для защиты от западной экспансии. Россия пока недостаточно успешно использует регионализм для интеграции постсоветского пространства.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Дергачев В.А., Вардомский Л.Б. Регионоведение: Учеб. пособие для вузов. М.: Юнити-Дана, 2004.
2. Комаров М.П. Инфраструктура регионов мира: Учеб. для вузов. СПб.: Изд-во Михайлова В.А., 2000.
3. Лебедева М.М. Мировая политика: Учеб. для вузов. М.: Аспект Пресс, 2004.
4. Медведев Н.П. Политическая регионалистика: Учеб. для вузов. М.: Гардарики, 2002.
5. Мировая экономика: учеб. пособие для вузов/ под ред. И.П. Николаевой. М.: Юнити-Дана, 2006.
6. Мировая экономика и международные отношения. 2004. № 5.
7. Мировая экономика и международные отношения. 2005. № 1.
8. Мировая экономика и международные отношения. 2005. № 4.
9. Россия и страны мира 2004: Стат. Сб./ Федеральная служба гос. статистики (Росстат). М., 2004.
10. Социально-экономическая география зарубежного мира: Учеб. для вузов / Под ред. В.В. Вольского. М.: Дрофа, 2003.
11. Страны и регионы. 2005: статистический справочник Всемирного банка. М.: Весь мир, 2005.

ХУЛАМХАНОВА С.Б., ТХАЛИДЖОКОВ С.Л., ГЕРГОКОВА М.А.

**УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ — ПУТЬ К РЕШЕНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКИХ
И ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ**

Устойчивое развитие — очень емкое понятие, охватывающее все стороны человеческой деятельности от национальной и экологической безопасности до вопросов, связанных с социально-экономическими и внешнеполитическими проблемами.

Понятие «устойчивое развитие» официально впервые введено в 1992 году на Конференции ООН по проблемам окружающей среды и развития в Рио-де-Жанейро. В принятой там же Декларации определены и основные направления деятельности по ее реализации.

Это соответствует удовлетворению потребностей в развитии и сохранении окружающей среды как нынешнего, так и будущих поколений, уменьшению разрыва в уровне жизни народов мира и искоренению бедности и нищеты.

Важнейшим достижением этой конференции является признание того факта, что проблемы окружающей среды и экономического развития не могут рассматриваться раздельно. Этот подход был

уже актуален в конце XIX и начале XX века. Однако в последней трети уходящего века ученые подошли к глубокому анализу экономического аспекта взаимодействия общества (экономики) и природы. Экологизация экономики — это объективный процесс в современной цивилизации, который отражает характер взаимодействий общества и природы, возникающих в процессе многопланового использования природных ресурсов, их охраны и воспроизводства.

Переход к устойчивому развитию Российской Федерации в целом возможен только при условии устойчивого развития всех ее регионов. Государственное управление процессом перехода к устойчивому развитию предполагает разработку и реализацию Экологических Программ. Разработку Программ необходимо осуществлять на трех уровнях: национальном — то есть для всей страны, зональном — для регионов и федеральных округов и муниципальном — для муниципальных образований (МО) разного масштаба.

Устойчивое социально-экономическое развитие Кабардино-Балкарской Республики невозможно без совершенствования системы природоохранной деятельности, в этой связи ключевое значение для сохранения природного разнообразия имеет осуществление государственных мер, направленных на реформирование управления и контроля в сфере природопользования и охраны окружающей среды. В Кабардино-Балкарской Республике приняты законы и иные нормативные правовые акты, регулирующие отношения в области природопользования, образовано Министерство по охране окружающей среды и природопользованию Кабардино-Балкарской Республики, осуществляют свою деятельность территориальные органы федеральных органов исполнительной власти по Кабардино-Балкарской Республике в области природопользования и охраны окружающей среды.

В целях сохранения природного богатства в Кабардино-Балкарской Республике создано 36 особо охраняемых природных территорий федерального и республиканского значения с общей площадью более 380 тыс. гектаров.

Принимаются меры по внедрению новых ресурсосберегающих технологий, утилизации отходов производства и потребления, сокращению вредных выбросов и сбросов.

Вместе с тем развитие экономики республики в настоящее время проходит на фоне ухудшения экологической обстановки.

Характер и масштабы антропогенного воздействия ослабляют действие природных саморегулирующих процессов, а последствия техногенного воздействия начинают оказывать негативное влияние на сбалансированное развитие природных комплексов.

В Кабардино-Балкарской Республике отсутствует система наблюдений за составом атмосферного воздуха. Не решена проблема вневедомственного контроля эффективности газо-пылеулавливающего оборудования, на большинстве предприятий республики это оборудование неэффективно и технологически устарело. Основными загрязнителями атмосферного воздуха являются промышленные предприятия, автомобильный транспорт и объекты автодорожного комплекса. В воздухе отмечено превышение предельно допустимых концентраций по взвешенным веществам, оксиду углерода, диоксиду азота и диоксиду серы.

Все имеющиеся в республике очистные сооружения сточных вод требуют проведения ремонтных или восстановительных работ. Поэтому продолжается негативное влияние сточных вод на водные объекты. В поверхностные водные объекты ежегодно сбрасываются около 54 млн. м³ сточных вод, в том числе загрязненных — 47 млн. м³. Наибольшую техногенную погрузку по массе сброшенных загрязняющих веществ несут реки Малка, Баксан и Урвань, в которые в 2005 году сброшено 58,9 тыс. тонн загрязняющих веществ. Отмечено превышение предельно допустимых концентраций в сточных водах по фосфатам, азоту, сульфатам, хлоридам, железу, нефтепродуктам и взвешенным веществам. В оперативных створах, контролируемых ниже сброса сточных вод, превышение предельно допустимых концентраций составляет от 2 до 100 раз. Основными загрязнителями водных объектов являются ОАО «Кабардинский крахмальный завод», ОАО «Пищекомбинат «Докшукино», ЗАО «Резл-Спирт», ООО «Камад», ООО «Экстра», ЗАО «Сармаковский спиртовой завод», МУП «Баксан-горводоканал», МУП ЖКХ «Приэльбрусье» и ОАО «Эльбрусводоканал». Имеют место случаи безлицензионного (самовольного) пользования водными объектами и несоблюдение режима использования водоохраных зон.

Ухудшается плодородие почв, содержание гумуса и питательных веществ в них достигло предельно минимального уровня. Из 314 тыс. гектаров пашни 220 тыс. гектаров имеют низкое содержание гумуса (менее 4 процентов). Площадь пашни с низким содержанием фосфора составляет 43 тыс.

гектаров и с низким содержанием обменного калия — 34,1 тыс. гектаров. Из общей площади сельскохозяйственных угодий кислые почвы составляют 107,2 тыс. гектаров. Под урожай 2006 года и почву внесено около 200 тыс. тонн органических удобрений при необходимом ежегодном внесении в количестве 2,5–2,7 млн. тонн. Значительная часть территорий Баксанского, Зольского, Лескенского, Прохладненского и Терского муниципальных районов подвержена водной и ветровой эрозии.

Не снята проблема сохранения и воспроизводства лесов, часть из них подвержена воздействию карантинных вредителей и болезней. Имеются нарушения при отпуске древесины на корню и правил пожарной безопасности. Некоторые лесхозы осуществляют свою деятельность по лесопользованию и лесовосстановлению по проектам лесоустройства, не имеющим положительного заключения государственной экологической экспертизы.

Экстенсивное использование биоресурсов, разрушение их мест обитания привело к появлению в республике редких и находящихся под угрозой исчезновения животных (переднеазиатский леопард, кавказская выдра, европейская норка, хорь-перевязка, дрофа, мраморный чирок) и растений (девясил высокий, черноголовник многообразный, окопник лекарственный). Наличие на реках Терек, Малка, Баксан и Черек плотинных водозаборов для промышленного и сельскохозяйственного использования стока поверхностных вод без рыбопропускных сооружений оказывает негативное влияние на ихтиофауну.

Низкая степень изученности и освоения минерально-сырьевой базы не позволяют республике в полном объеме реализовать имеющиеся потенциальные возможности. Истек расчетный срок эксплуатации большинства месторождений подземных вод, используемых для централизованного хозяйственно-питьевого водоснабжения. Многие предприятия, осуществляющие разработку полезных ископаемых, не отчитываются об объемах их добычи, что не позволяет судить о рациональном использовании недр. Карьеры, оставшиеся после отработки общераспространенных полезных ископаемых, превращаются в несанкционированные свалки, что в последующем приводит к загрязнению подземных вод. Почти не используются вскрышные породы и отходы горнодобывающей промышленности.

На протяжении многих лет не решается проблема обеспечения безопасного хранения опасных отходов (отработанная металлическая ртуть, химические средства защиты растений и токсичные химреактивы с истекшим сроком действия), а также проблема утилизации отработанных моторных масел и использованных покрышек. Требуется совершенствования организация централизованного сбора и вывоза бытовых отходов. Места санкционированных свалок в сельских поселениях определяются с нарушением природоохранного законодательства и зачастую без соответствующих проектов.

В Целях обеспечения системного подхода к решению проблемы в сфере природопользования и охраны окружающей среды в Кабардино-Балкарской Республике необходимо:

1. Продолжать работу по совершенствованию нормативной правовой базы в сфере природопользования и охраны окружающей среды.

2. Разработать проект республиканской целевой программы «Природные ресурсы и охрана окружающей среды на территории Кабардино-Балкарской Республики», предусмотрев в ней:

– государственную стратегию рационального использования природных ресурсов и охраны окружающей среды;

– внедрение ресурсосберегающих и экологически чистых технологий и природоохранных мероприятий;

– меры по стимулированию предприятий и организаций, осуществляющих хозяйственную деятельность с внедрением инновационных проектов, обеспечивающих комплексное использование исходных материалов и вовлечение в хозяйственный оборот отходов производства;

– научные исследования по количественной оценке и мониторингу негативного воздействия хозяйственной деятельности на окружающую среду;

– создание комплексной системы прогноза и предупреждения опасных геологических процессов;

– организацию воспитания, образования и просвещения населения по вопросам охраны окружающей среды.

3. При формировании прогноза социально-экономического развития и республиканского бюджета предусмотреть меры и финансовые средства на реализацию мероприятий по охране окружающей среды.

4. В целях государственного регулирования воздействия хозяйственной и иной деятельности на окружающую среду, оценки качества окружающей среды в соответствии с федеральными законами и законами Кабардино-Балкарской Республики установить иные нормативы в области охраны окружающей среды.

5. Для координации осуществления государственного надзора и контроля в сфере охраны окружающей среды образовать постоянно действующую межведомственную комиссию из числа руководителей территориальных органов федеральных органов исполнительной власти и органов исполнительной власти Кабардино-Балкарской Республики.

6. Активизировать работу по государственному надзору и контролю за использованием природных ресурсов, охране окружающей среды.

7. Разработать и осуществить перечень мероприятий по охране окружающей среды и рациональному природопользованию.

8. Определить места и организовать сбор, вывоз, утилизацию и переработку бытовых и промышленных отходов в соответствии с действующим законодательством.

Реализация вышеуказанных программ позволит реально улучшить как экологическое, так и экономическое состояние республики.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Голуб А.А. Экономика и охрана окружающей среды. На пути к устойчивому развитию. Бюллетень Центра экологической политики. 1996. № 4.
2. Гурман В.И., Рюмина Е.В. Моделирование устойчивого развития региона. Открытое общество и устойчивое развитие: местные проблемы и решения. Вып. XII. М.: МГИДА, 2002.
3. Индикаторы устойчивого развития России / Под ред. С.Н. Бобылева, П.А. Макеенко. М., 2001.
4. Лысенко Е.Г. Эколого-экономические основы эффективности сельского хозяйства. М.: МСХ РФ, 2000.
5. Стат. сборник «Социально-экономическое положение КБР». 2004–2005 гг. Нальчик, МСХ КБР.

РОМАНЕНКО Е.В., ЧЕПИКОВ Э.В.

МОДЕЛИ ОПТИМАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ СТРАТЕГИЙ ФИРМЫ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ

Корпоративные инвестиционные возможности могут быть представлены как набор (реальных) опционов для приобретения производственных активов. Текущие величины денежных потоков, генерируемых этими активами, неопределенны, и их эволюция может быть описана стохастическими процессами. Поэтому определение оптимальных стратегий исполнения для реальных опционов играет принципиальную роль в бюджетировании капиталовложений и в максимизации прибыли фирмы. Однако в литературе по теории реальных опционов [2] практически не исследовался вопрос о влиянии структурных изменений экономической среды на инвестиционные решения фирмы. В подавляющем большинстве работ по реальным опционам неопределенность в экономике описывается геометрическим броуновским движением. Представляется более реалистичным моделировать динамику экономических переменных как случайный процесс, совершающий нечастые дискретные скачки. Когда изменение экономической среды отражает новую экономическую политику, вводимую органами власти, естественно допустить, что фирма имеет некоторые предположения относительно ожидаемого момента введения изменений. Если, например, изменения экономической политики касаются изменения инвестиционной налоговой скидки, разумно ожидать ее снижения в периоды экономического подъема, когда активная проинвестиционная политика неактуальна, и повышения в периоды экономического спада для стимулирования инвестиций. Заметим, что использование случайного процесса Пуассона для моделирования скачкообразных изменений экономической политики представляется неадекватным, поскольку интенсивность скачков в этом стационарном случайном процессе, описываемая единственным параметром, не связана с экономической динамикой (это соответствует предположе-

нию о том, что время само по себе, а не экономическая среда управляет изменениями экономической политики).

Кроме того, фирма способна в некоторой степени оценить точность своих предположений относительно момента изменения инвестиционной политики, т.е. дисперсию своей оценки времени наступления этого события. Подход, основанный на использовании случайного процесса Пуассона, не позволяет включить этот тип неопределенности в анализ, поскольку предполагает единственный параметр, характеризующий интенсивность потока скачков. Следовательно, модель, основанная на использовании случайного процесса Пуассона, испытывает недостаток степеней свободы, необходимых для адекватного описания и ожидания фирмой момента изменения экономической политики, и точности этого ожидания.

В работе предложен метод моделирования воздействия изменения экономической политики на инвестиционную стратегию фирмы, учитывающий тип информации, которой обладает фирма при принятии инвестиционного решения. В предлагаемом подходе субъективное ожидание, касающееся момента изменения инвестиционной политики, а также степень неточности такого предположения являются входными параметрами. В построенной ниже модели изменение инвестиционной политики происходит при достаточно высокой реализации стохастического процесса, характеризующего величину инвестиционной возможности (опциона инвестирования). Это, например, отражает тот факт, что, как отмечалось выше, снижение инвестиционной налоговой скидки может произойти с большей вероятностью в периоды экономического подъема. Следовательно, в предлагаемой модели учтено, что момент сокращения инвестиционной налоговой скидки зависит от состояния экономики. В этом отличие предлагаемой модели от моделей, основанных на использовании случайного процесса Пуассона, в которых вероятность изменения экономической политики в отношении инвестиций постоянна во времени.

Существуют другие экономические ситуации, в которых адекватно наложение определенного соотношения между моментом возникновения изменения инвестиционной политики и состоянием экономики. Прямое иностранное инвестирование, состоящее в покупке приватизированного предприятия, когда местные власти могут увеличить цену предложения после увеличения эффективности деятельности этого предприятия, может рассматриваться как опцион, включающий риск увеличения цены исполнения. Инвестирование в условиях конкуренции [1] (не эксклюзивная инвестиционная возможность) в один и тот же проект может являться еще одним примером.

В предлагаемой модели рассматривается возможность увеличения (скачка) чистых инвестиционных затрат. Этот скачок может быть вызван, например, снижением инвестиционной налоговой скидки. Скачок инвестиционных затрат происходит в момент, когда стоимость инвестиционного проекта достигает некоторого граничного значения (триггер-точки). Предполагается, что фирма не владеет информацией о точной величине стоимости инвестиционного проекта, соответствующей скачку инвестиционных затрат, однако знает плотность распределения вероятности этой случайной величины. При условии последовательного проведения политики органами власти фирма знает, что скачок инвестиционных расходов не произойдет, пока текущее значение стоимости проекта остается ниже максимума, который достигался этой переменной в прошлом. Когда стоимость проекта достигает нового максимума, и скачок инвестиционных затрат еще не происходит, фирма производит актуализацию (обновление) своих предположений относительно величины этого барьера.

Базовая математическая модель инвестиционного процесса, позволяющая учесть влияние ожидаемого изменения экономической политики в отношении инвестиций на инвестиционную стратегию фирмы. Стоимость инвестиционного проекта определяется следующим стохастическим дифференциальным уравнением, соответствующим геометрическому броуновскому движению

$$dV(t) = \alpha V(t)dt + \sigma V(t)dw(t), \quad (1)$$

в котором параметр α обозначает детерминированную тенденцию (трендовую составляющую), есть волатильность (мгновенное среднее квадратическое отклонение) стоимости инвестиционного проекта, а dw — приращение винеровского случайного процесса. Безрисковая процентная ставка в экономике равна r , причем имеет место неравенство $r < \alpha$. Предполагаем, что фирма характеризуется нейтральным отношением к риску. Это означает, что для неё действительно следующее: полезность значения ожидаемых результатов лотереи равна значению ожидаемой полезности результатов лотереи, т.е. разброс результатов лотереи в окрестности ожидаемого значения (признак су-

существования рисков) не имеет никакого влияния на ожидаемую полезность. Фирма максимизирует стоимость опциона инвестирования $F(V)$. Если стоимость инвестиционного проекта достигает некоторого критического уровня, происходит изменение величины определенного инструмента экономического регулирования инвестиций, и в результате происходит эффективное увеличение инвестиционных затрат. Этот инструмент может представлять собой, например, снижение инвестиционной налоговой скидки, увеличение стоимости применяемого капитала при увеличении процентной ставки по кредиту или увеличение цены предложения готового бизнеса. Кроме того, потенциальным источником скачка инвестиционных затрат является появление на рынке конкурирующей фирмы (предлагающей, например, более высокую цену за некоторый проект). Если вместо повышения стоимости инвестиционных затрат имеет место их снижение, то для решения задачи также может быть применена развиваемая ниже методология. В этом случае должна быть найдена такая реализация процесса, для которой предельные издержки ожидания (откладывания инвестирования) до достижения оптимального инвестиционного порога равны выигрышу от ожидания, связанному с ожидаемым снижением инвестиционных затрат.

Обозначим через V^* такую реализацию процесса, при которой вводится новая экономическая политика, и инвестиционные затраты возрастают с I_e до I_h , причем $I_h > I_e$. Сначала будем предполагать, что затраты I_h являются детерминированной величиной. Далее будет рассмотрен случай, когда затраты I_h являются случайной величиной. Предполагаем, что фирма не знает величину V^* , однако ей известна плотность распределения вероятностей этой величины (предполагаем, что фун-

кция непрерывна и дважды дифференцируема в своей области определения). Для упроще-

ния математического анализа модели предположим, что функция полностью определяется своими первыми двумя моментами и не зависит от времени. Следовательно, если инвестиционные зат-

раты не возросли к моменту u и есть к этому моменту наибольшее достигнутое значение про-

цесса, то затраты не возрастут в любой момент $u > \tau$, пока при всех $t \leq u$. Следовательно, вероятность скачка инвестиционных затрат является функцией только V . Сделаем следующее пред-

положение о значениях переменных модели

$$\begin{cases} \bar{V} > V(0), & (i) \\ \underline{V} < \frac{\beta_1}{\beta_1 - 1} I_e, & (ii) \\ Z_{\{V^* < V_h\}} (V_h - I_h) \left(\frac{V^*}{V_h} \right)^{\beta_1} < V^* - I_e, & (iii) \end{cases} \quad (2)$$

где функция-индикатор $Z_B(\cdot)$ имеет вид

$$Z_B(x) = \begin{cases} 1, & x \in B \\ 0, & x \notin B \end{cases}$$

а $\underline{V}$ и $\bar{V}$ суть нижняя и верхняя границы области определения функции $\psi(\cdot)$ соответственно. Значение $V(0)$ обозначает начальную стоимость проекта, значение определяется выражением

$$\beta_1 = -\frac{2}{\sigma^2} + \frac{1}{2} + \sqrt{\left(\frac{\alpha}{\sigma^2} - \frac{1}{2} \right)^2 + \frac{2r}{\sigma^2}}, \quad (3)$$

а величина $V_h \equiv \frac{\beta_1 I_h}{\beta_1 - 1}$ представляет собой безусловный оптимальный порог инвестирования,

соответствующий инвестиционным затратам I_h . Предположения (i) и (ii) соответствуют тому, что рассматриваемая проблема имеет место, т.е. что изменение экономической политики не случилось ранее, и что имеется положительная вероятность того, что такое изменение будет иметь место до того, как достигается оптимальный порог, соответствующий I_e . Предположение (iii) означает, что *ex post* никогда не оптимально откладывать инвестирование до тех пор, пока произойдет повышение инвестиционных затрат.

Анализ модели позволил рассмотреть опцион инвестирования фирмы с учетом необратимости инвестиций в условиях, когда инвестиционные затраты подвержены возможному росту при изменении экономической политики. Значение триггер-точки, определяющей наступление скачка увеличения инвестиционных затрат, неизвестно фирме, однако фирма знает плотность распределения вероятностей значений триггер-точки. Это соответствует ситуации, когда фирма имеет некоторую информацию относительно политики органов власти, и эта информация неполная. Кроме того, принимается во внимание, что изменение налоговой политики происходит при определенных экономических условиях.

Показано, что угроза изменения налоговой политики, приводящая к более высоким инвестиционным затратам, приводит к снижению величины опциона ожидания. Следовательно, фирма инвестирует раньше, чем в случае постоянных (неизменных) инвестиционных затрат. Оптимальный инвестиционный порог убывает с ростом величины изменения инвестиционных затрат и возрастает с ростом рыночной волатильности. Одним из основных результатов главы является установление того, что воздействие неопределенности значения триггер-точки, определяющей наступление скачка увеличения инвестиционных затрат, на оптимальный инвестиционный порог является немонотонным. Если эта неопределенность достаточно низка, то оптимальный инвестиционный порог убывает с ростом неопределенности значения триггер-точки, определяющей наступление скачка изменения налоговой политики. Однако увеличение этой неопределенности выше определенного критического значения меняет это соотношение на противоположное и приводит к возрастанию оптимального инвестиционного порога с ростом неопределенности. Кроме того, анализ распространен на случай, когда величина изменения инвестиционных затрат является случайной. Этот дополнительный источник неопределенности приводит к откладыванию инвестирования. Увеличение неопределенности, характеризующей величину изменения инвестиционных затрат, дает оптимальные инвестиционные пороги, близкие к безусловному оптимальному порогу инвестирования. Полученные результаты применены для определения оптимальной модели изменения экономической политики органов власти, имеющей целью ускорение инвестиционного процесса. Существует определенный (строго положительный) уровень неопределенности значения триггер-точки, определяющей наступление скачка изменения экономической политики, соответствующий наиболее раннему инвестированию. Следовательно, органы власти, заинтересованные в ускорении инвестирования, должны стремиться достигнуть этого уровня неопределенности. Кроме того, для того чтобы стимулировать фирмы к более раннему инвестированию, органы власти должны сделать известной потенциальным инвесторам величину изменения инвестиционных затрат.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Чепиков Э.В. Моделирование стратегических взаимодействий фирм в условиях несовершенной конкуренции и неопределенности // Обзорение прикладной и промышленной математики. 2006. Т. 13. Выпуск. 2.
2. Dixit A.K., Pindyck R.S. Investment under uncertainty. Princeton: Princeton University Press, 1996.

ШАПКИНА Л.Н.**СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ**

Разрушительные последствия экономики и всей общественной системы во многом подорвали позиции России в мировом сообществе. Возникла реальная угроза национальной безопасности страны, проявляющаяся во всех сферах — в обороноспособности, в производственно-технологической, экономической, социальной, экологической и духовно-нравственной областях. Особую тревогу вызывает продовольственный аспект безопасности. Это обусловлено, с одной стороны, приоритетным значением самой продовольственной сферы, непосредственно затрагивающей самые насущные интересы людей и призванной удовлетворять каждодневные жизненные потребности граждан независимо от их социального и материального положения. С другой, — значительным ухудшением за годы реформ продовольственного обеспечения, как в количественном, так и особенно в качественном отношении. Разрушение отечественного агропроизводства в ходе реформ, включивших неоправданно поспешное по времени и чрезмерное по масштабам открытие продовольственного рынка страны для импорта, привели к тому, что отечественное сельское хозяйство не способно удовлетворять даже резко сократившийся платежеспособный спрос населения на продукты питания.

С начала установления в России рыночной системы хозяйствования решение проблемы продовольственной безопасности вошло в число наиболее приоритетных государственных задач, процесс ее решения идет очень трудно и медленно.

Широкое обсуждение проблем продовольственной безопасности призвано помочь глубже понять ее суть и нынешнее состояние, истоки нависшей угрозы и пути ее нейтрализации.

Понятие продовольственной безопасности является дискуссионным.

Существующие большое число определений этой категории, это свидетельствует о многоаспектности категории.

В ФЗ «О продовольственной безопасности Российской Федерации» определено понятие продовольственной безопасности, обоснованы его цели, которые связаны с возможностью «гарантировать удовлетворение потребности населения в продовольствии в основном за счет отечественных продуктов питания на уровне, достаточном для его нормальной жизнедеятельности» [1].

Продовольственная безопасность страны и ее регионов рассматривается как способность государства гарантировать удовлетворение потребностей в продовольствии на уровне, при котором обеспечивается нормальная жизнедеятельность населения [3].

Необходимо отметить, что за рубежом, где проблема продовольственной безопасности стала объектом внимания общества еще с начала 70-х годов XX века, существует ряд определений термина «продовольственная безопасность». При некоторых различиях в подходах общим для всех стало требование поддержание такого положения, при котором все члены общества фактически пользуются правом на достаточное питание, или продовольственные ресурсы с тем, чтобы вести здоровую и эффективную жизнь. Кроме того, отмечается, что продовольственная безопасность определяется как макроэкономической ситуацией, эффективностью общественного производства, доходами населения, так и состоянием и развитием национального агропродовольственного сектора экономики [3]. В 1996 г. состоялась Всемирная встреча на высшем уровне по проблемам продовольствия, на которой была принята Римская Декларация о всемирной продовольственной безопасности. В итоговых документах указанного саммита зафиксировано, что проблема продовольственной безопасности «заключается в том, чтобы обеспечить физический и экономический доступ населения к достаточному количеству безопасной и калорийной пищи с целью удовлетворения его потребностей в продуктах питания». Также отмечено, что источник продовольственной безопасности — это бедность.

Однако в условиях рыночной системы хозяйствования в обеспечение продовольственной безопасности страны помимо усилий государства немалое значение имеют и усилия общества в целом, отдельных его слоев и групп, каждого его члена. В налаженной рыночной экономике роль государства в продовольственной сфере должна сводиться к регулированию процессов обеспечения продо-

вольствием, контролю над их развитием, поддержке отечественных производителей продовольствия и созданию запасов на случай чрезвычайных обстоятельств.

Обеспечение продовольственной безопасности не ограничивается только непосредственным обеспечением питания населения, хотя эта задача является его конечной целью. Обеспеченность продовольственной безопасностью включает также создание стратегических запасов продовольствия; формирование оптимального для страны соотношения продовольствием за счет собственного производства и импорта; развитие продовольственной базы сельского хозяйства и сети предприятий по переработке сырья, а также торговле этим сырьем и продовольствием; расширение транспортных сетей для поставок сырья на предприятия пищевой промышленности, а продовольствия — потребителям.

По мнению Н.Гумерова уровень продовольственной безопасности определяют следующие факторы [2]:

- отечественное производство, способное насытить потребительский рынок;
- импорт продовольствия, включающий товары, которые могут производиться в России, и товары, которые производятся в России не могут;
- уровень развития отечественной перерабатывающей промышленности;
- покупательная способность населения различных регионов России, взаимосвязанная с насыщенностью потребительского рынка;
- самообеспечение населения, то есть уровень развития личного подсобного хозяйства.

Несомненно, указанные факторы — важнейшие составляющие элементы продовольственной безопасности. Но наш взгляд, она определяется не только ими, но и общеэкономической ситуацией в стране. Низкие реальные доходы значительной части населения делают продовольствие недоступным в необходимом для нормального жизнеобеспечения объеме, что негативно сказывается на рационе питания. Низкая платежеспособность населения ограничивает и возможности развития национального производства продуктов питания. Не менее сложная проблема — это конкурентоспособность отечественного продовольствия на внутреннем и мировом рынках.

Категория продовольственная безопасность формирует некий вектор движения национальной продовольственной системы к своему идеальному (нормативному) состоянию. Под национальной продовольственной системой в данном случае понимается [2]:

- а) совокупность отраслей, производств, объектов инфраструктуры, участвующих в производстве и реализации продовольствия;
- б) субъекты продовольственного рынка — производители и потребители продовольственных товаров, трейдеры и прочие операторы продовольственного рынка, в том числе участники внешне-торговой деятельности;
- в) экономические механизмы, регулирующие процессы производства, переработки, внешней торговли, распределения и сбыта агропродовольственной продукции;
- г) механизмы, обеспечивающие устойчивое социальное положение сельских жителей и сельской местности.

Соответственно продовольственная безопасность рассматривается как комплекс мер, призванных системно и эффективно решать задачи не только развития собственного производства, внешней торговли, хранения, переработки, но и справедливого распределения основных продуктов питания, а также социального развития сельской местности.

Таким образом, сфера обеспечения продовольственной безопасности представляется значительно более широкой, чем собственно обеспечение питания населения. Она соответствует удовлетворению не только этой насущной потребности любого человека, но и включает в себе удовлетворение многих других жизненно важных потребностей (которые правильнее было бы назвать интересами личности, общества и государства как основных объектов безопасности, охватывая по существу весь АПК страны и внешнюю торговлю продовольственными товарами).

Условия продовольственной безопасности — это, прежде всего, физическая и экономическая доступность необходимого количества и ассортимента продуктов питания. В качестве средних минимальных нормативных параметров уровня питания населения по качеству и ассортименту продовольствия, содержанию в них питательных веществ и достаточной калорийности может быть использован набор продуктов, принятый при расчете потребительской корзины. В качестве одного из важных параметров продовольственной безопасности можно назвать также степень стабильности цен

на основные виды продовольственных товаров, таких как хлебобулочные изделия, картофель, овощи, сахар, растительное масло, мясо и мясопродукты, молоко и молочные продукты, рыба и рыбопродукты.

Основу продовольственной безопасности составляет продовольственная независимость. Обеспечение продовольственной независимости является необходимым условием и ядром достижения продовольственной безопасности страны.

Если продовольственная независимость — это способность страны к самообеспечению по основным жизненно важным продуктам национального производства уровне 80% потребности, то продовольственная безопасность, базирующаяся на концепции самообеспечения страны основными видами отечественного продовольствия, выступает как составная часть национальной безопасности. Самообеспеченность базовыми продуктами питания снимает угрозу политического давления, позволяет стабильно снабжать население продовольствием в случае введения эмбарго. Страна в меньшей степени зависит от конъюнктуры мирового продовольственного рынка, избавляется от угрозы подавления собственного аграрного сектора вследствие продолжительного замещения отечественных продуктов питания импортными. Однако продовольственная безопасность страны не означает ее самоизоляции. Замещение собственных продуктов питания конкурентоспособным импортом имеет положительный эффект экономии отечественных ресурсов и повышения конкурентоспособности товаров отечественного производства.

Следовательно, продовольственная безопасность означает достижение такого уровня развития агропромышленного комплекса, который обеспечивает бесперебойное снабжение населения страны базовыми видами продовольствия независимо от колебания конъюнктуры мирового рынка.

Вследствие сокращения наполовину за последние 15 лет сельскохозяйственного производства, постоянного роста цен на основные пищевые продукты и соответствующего снижения покупательной способности населения к началу 2005 г. россияне потребляли фруктов и ягод в объеме 37,4% от медицинской нормы, молока и молочных продуктов — 56,1; рыбы и рыбных продуктов — 40; сливочного масла — 58,2; мяса и мясопродуктов — 60,4, компенсируя это избыточным потреблением картофеля и хлеба. Калорийность суточного рациона питания среднестатистического человека снизилась с 3373 ккал в 1986 г. до 2496,9 ккал в 2005 г. Сейчас по этим характеристикам Россия занимает 65–67 место в мире, хотя еще в 1970 г. входила в десятку стран с наилучшими показателями.

По нашему мнению, переход к рынку в стране привел к тому, что даже на внутреннем рынке отечественным производителям продовольствия приходится бороться не столько друг с другом, сколько с иностранными конкурентами, укрепившимися на этом рынке с начала 1990-х гг. Вследствие разрушений, которые возникли в российском АПК в ходе реформ, возможности страны по самообеспечению продовольствием резко сократилось. На внутреннем рынке была сформирована «ниша», которую заполнил широкий поток зарубежного продовольствия. В настоящее время до 30% продаваемых в стране продовольственных товаров являются импортными: доля мясных и колбасных изделий достигает 40%, мясного сырья — 80,5, растительного масла — 50%. Таким образом, зависимость России от импорта продовольствия превышает те 20% объема потребления, которые большинство развитых стран рассматривают в качестве «порога» своей продовольственной безопасности. Но самое неприятное состоит в том, что достигнутый в стране уровень зависимости от импорта продовольствия не проявляет сколько-нибудь заметной тенденции к снижению.

Продовольственная безопасность как экономическая категория отражает сложную систему социально-экономических отношений.

Особая роль отводится источникам финансирования мер по обеспечению продовольственной безопасности. Вопреки широко распространенному заблуждению в настоящее время во взаимоотношениях сельского хозяйства и других отраслей АПК с бюджетом сформировался определенный паритет доходов и расходов.

Естественно, в силу ограниченных финансовых возможностей Россия не оказывает мощную поддержку отечественному сельскому хозяйству по стандартам развитых западных стран. Согласно условиям функционирования экономики, подготовленным Минэкономразвития России, расходы на АПК из консолидированного бюджета в ближайшее время будут сохраняться в пределах 1,0% от ВВП. Однако имеется возможность использования специфических внутренних источников роста, которыми обладает аграрный сектор, но их реализация в настоящее время блокируется действующим законодательством, а также внешних источников, которые могут дополнительно быть привлечены к

финансированию АПК, не затрагивая сложившихся взаимоотношений его отраслей и предприятий с бюджетом.

Таким образом, мы считаем, что продовольственная безопасность — это аграрно-производственная, социально-экономическая категория, которая в целом представляет собой продовольственную систему, которая включает в себя отрасли, производства, участвующих в производстве и реализации продовольствия; производителей и потребителей продовольственных товаров; экономические механизмы, регулирующие процессы производства, переработки, внешней торговли, распределения и сбыта агропродовольственной продукции. Понятие «продовольственная безопасность», в первую очередь определяется состоянием экономики, при котором гарантируется экономическая и физическая доступность продовольствия для населения страны, т.е. такой уровень продовольственного достатка, который сбалансирован в количественном и качественном аспектах, как по энергетическому потенциалу (в килокалориях), так и по соотношению питательных веществ, при этом удовлетворение продовольственных потребностей достигается на основе самообеспечения, в разумной мере (с учетом природно-экономических условий страны) дополняемого импортом дефицитных продуктов.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Алтухов А.И., Макин Г.И. Продовольственный рынок: проблемы формирования и развития. М., 2005.
2. Гумеров Н.В. Организационно-экономические основы формирования продовольственной безопасности. М., 2004.
3. Добросоцкий В.И. Государственное регулирование продовольственного рынка. М., 2005.
4. Ушачев И.Г. О некоторых мерах по выходу АПК России из кризиса // Реформирование АПК в регионах России: опыт и проблемы. Орел, 2003.

ШЕПЕЛОВА Н.С.

РАЗРАБОТКА КОМПЛЕКСНОЙ ОЦЕНКИ НАЦИОНАЛЬНОГО БЛАГОСОСТОЯНИЯ

Одной из важных задач современной экономической науки как в России, так и за рубежом является разработка показателей и оценка благосостояния населения. Это обусловлено все возрастающими потребностями органов государственного управления в надежной и качественной информации, необходимой для выработки социальной политики. Сложность задачи заключается в многоаспектности категории благосостояния, которая включает множество параметров уровня и качества жизни населения. Так или иначе, выбор показателей, отражающих уровень благосостояния населения, определяется выбором приоритетов социально-экономического развития страны. Указанные проблемы все шире обсуждаются учеными-экономистами, и их решение является предпосылкой выработки эффективной стратегии развития [10, с. 3–10; 11, с. 3–10; 12, с. 3–10].

При сопоставлении уровней благосостояния учитываются такие аспекты, как 1) темпы экономического роста; 2) занятости и безработица; 3) распределение доходов (анализ разрыва между богатыми и бедными, либо оценка масштабов нищеты); 4) всеобъемлемость охвата социальным обеспечением и медицинским обслуживанием; и 5) охрана окружающей среды и использование ресурсов. Это означает, что более широкое определение концепции благосостояния включает не только аспекты занятости и распределения доходов, но и степень социальной защиты населения, охрану окружающей среды. Нельзя забывать, что пристально отслеживаются и некоторые другие экономические переменные, такие как инфляция, бюджетная стабильность и внешнеторговый баланс. Однако они являются скорее не целями, а инструментами или ограничениями, которые могут стать серьезными препятствиями для повышения благосостояния, если они выйдут из состояния равновесия. Если темпы инфляции выражаются двузначными показателями, то рано или поздно она подорвет экономический рост и создаст угрозу занятости. Вместе с тем нулевые темпы инфляции не являются экономической целью (или еще в меньшей степени таковыми являются ее отрицательные темпы). Дефицит внешнеторгового баланса не оказывает решающее влияние, если он компенсируется при-

током инвестиций, однако он может служить сигналом снижения конкурентоспособности национальной экономики, если его увеличение не компенсируется таким притоком. Бюджетный дефицит может помочь стабилизировать доходы и занятость в краткосрочном плане (антициклические ассигнования) или в долгосрочной перспективе (если он способствует развитию исследований и инфраструктуры), однако он может создать угрозу для экономического роста, если является следствием чрезмерных расходов по статьям, не способствующим повышению производственного потенциала.

При дальнейшем расширении концепции благосостояния анализ может включать такие показатели, как ожидаемая продолжительность жизни, демократия, безопасность, культурные цели, правопорядок и все аспекты человеческого развития (диаграмма 1). Чем шире круг оцениваемых целей и показателей, тем сложнее их измерить и установить их удельные веса для проведения общей оценки.

В современной науке для характеристики уровня жизни и благосостояния населения, как правило, используется система показателей, отражающих отдельные аспекты данного явления. В научной литературе обсуждаются разные предложения по конструированию обобщающего показателя уровня жизни на основе частных показателей (см., в частности: [1, с. 59–96]).

Поскольку на сегодняшний день не существует единой общепринятой методики расчета интегрального показателя, объективно отражающего уровень и качество жизни населения, в данной работе моделируется новый показатель комплексной оценки национального благосостояния (КОНБ).

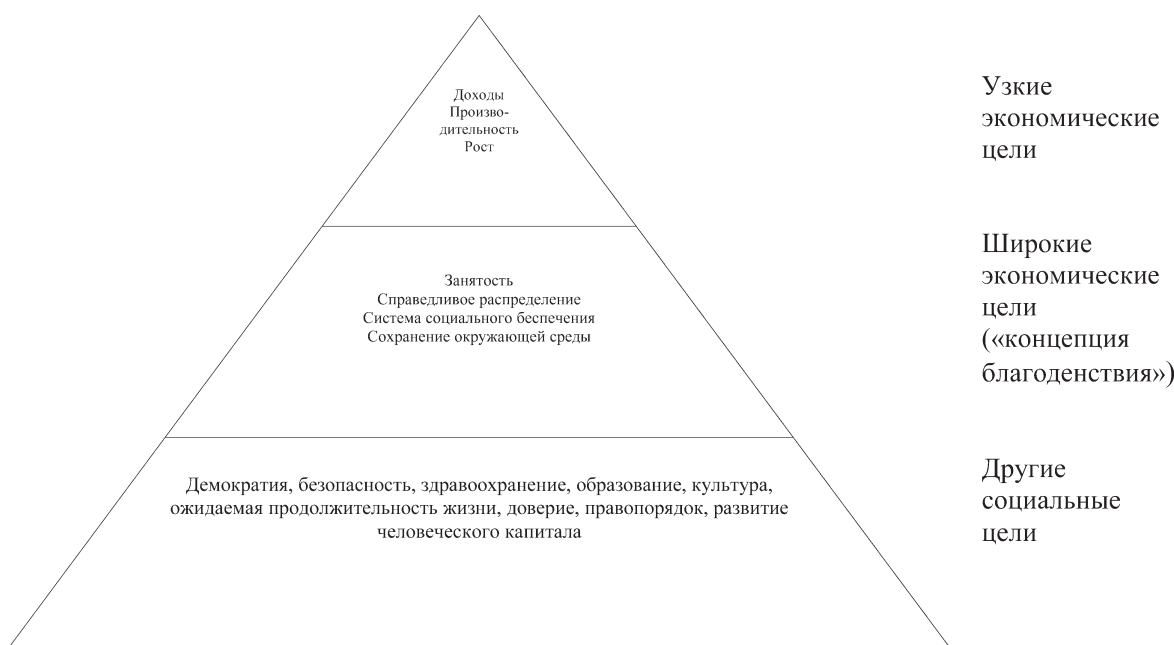


Рис. 1. Структура показателя комплексной оценки национального благосостояния (КОНБ)

При построении КОНБ учтены статистические разработки и рекомендации международных организаций (ПРООН, Всемирного банка, МВФ), определяющие систему показателей благосостояния населения, методологические рекомендации Госкомстата РФ, а также методики измерения синтетических категорий благосостояния отечественных и зарубежных ученых (см.: [5, с. 163–178; 8, с. 93–102; 15, с. 91–106]).

В качестве частных характеристик благосостояния населения рассмотрены только статистически регистрируемые, сопоставимые во времени и между странами макропоказатели, публикуемые в изданиях авторитетных международных организациях².

В ряду рассматриваемых стран представлены государства с развитой и переходной экономикой соответственно: а) страны Западной Европы, Канада, Япония, США; б) страны Восточной Европы, Россия и страны СНГ. Для первой группы стран характерна рыночная модель благосостояния, когда

¹ Источник: [2, с. 124].

² Отчеты Всемирного банка (World Development Report), ежегодники ООН (Human Development Report), а также статистические базы данных отдела статистики ЕЭК ООН, Евростата, ОЭСР.

относительно высокие жизненные стандарты доступны массовому среднему социальному слою. Странами второй группы разрабатывается стратегия сближения с уровнем благосостояния экономически развитых стран.

В качестве показателя КОНБ будем использовать синтетический индекс, построенный на основе стандартизированных значений исходных показателей с помощью таксономического метода. Этот показатель представляет собой синтетическую величину, «равнодействующую» всех признаков, характеризующих единицы исследуемой совокупности, что позволяет линейно упорядочить элементы данной совокупности.

Сначала рассмотрим суть таксономического метода построения интегрального показателя (индекса) в общем виде, а затем перейдем к непосредственному построению показателя комплексной оценки национального благосостояния (КОНБ). Использование указанного метода при исследовании интересующих нас характеристик объектов предполагает выполнение определенных преобразований имеющихся значений. Исходным шагом, предопределяющим правильность конечных результатов, является формирование матрицы наблюдений. Эта матрица содержит наиболее полную характеристику изучаемого множества экономических явлений и благодаря этому играет важнейшую роль в проводимом исследовании.

Допустим, у нас имеется множество из m элементов, описываемых n признаками; тогда каждую единицу можно интерпретировать, как точку n -мерного пространства с координатами, равными значениям n признаков для рассматриваемой единицы. Вышеуказанную матрицу наблюдений можно представить следующим образом:

$$X_{m \times n} = \begin{pmatrix} x_{11} & x_{12} & \dots & x_{1k} & \dots & x_{1n} \\ x_{21} & x_{22} & \dots & x_{2k} & \dots & x_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ x_{i1} & x_{i2} & \dots & x_{ik} & \dots & x_{in} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ x_{m1} & x_{m2} & \dots & x_{mk} & \dots & x_{mn} \end{pmatrix},$$

где m — число единиц, n — число признаков, x_{ik} — значение признака k для единицы i .

Признаки, включенные в матрицу наблюдений неоднородны, поскольку описывают разные свойства объектов. Кроме того, различаются их единицы измерения, что еще более затрудняет выполнение некоторых арифметических действий, необходимых в отдельных процедурах. Поэтому надлежит выполнить предварительное преобразование, которое заключается в *стандартизации признаков*. Это преобразование производится в соответствии с формулой:

$$z_{ik} = \frac{x_{ik} - \bar{x}_k}{s_k},$$

$$\text{причем } \bar{x}_k = \frac{1}{m} \sum_{i=1}^m x_{ik}; s_k = \left[\frac{1}{m} \sum_{i=1}^m (x_{ik} - \bar{x}_k)^2 \right]^{\frac{1}{2}},$$

где $k=1,2, \dots, n$; x_{ik} — значение признака k для единицы i ; $\bar{x}_k$ — среднее арифметическое значение признака; s_k — стандартное отклонение признака k ; z_{ik} — стандартизированное значение признака k для единицы i .

После стандартизации переменных переходят к заключительной процедуре — расчету *элементов матрицы расстояний* с учетом всех элементов матрицы наблюдений.

Следующий шаг в рассматриваемой процедуре заключается в дифференциации признаков матрицы наблюдений. Все переменные делятся на стимуляторы и дестимуляторы. Основанием разделения признаков на две группы служит характер влияния каждого из них на уровень развития изучаемых объектов. Признаки, оказывающие положительное, стимулирующее влияние на уровень развития объектов, называются стимуляторами, в отличие от признаков, которые оказывают тормозящее влияние и поэтому называются дестимуляторами.

Разделение признаков на стимуляторы и дестимуляторы служит основой для построения так называемого эталона развития, который представляет собой точку P_0 с координатами: $z_{01}, z_{02}, \dots, z_{0n}$,

$$\text{где } z_{0s} = \max z_{rs}, \text{ если } S \in I,$$

I — множество стимуляторов, z_{rs} — стандартизированное значение признака s для единицы r .

Расстояние между отдельными точками-единицами и точкой P_0 , представляющей эталон развития, обозначается c_{i0} и рассчитывается следующим образом:

$$c_{i0} = \left[\sum_{s=1}^n (z_{is} - z_{0s})^2 \right]^{1/2} \quad (i = 1, \dots, w)$$

Полученные расстояния служат исходными величинами при расчете показателя уровня развития:

$$d_i^* = \frac{c_{i0}}{c_0}, \text{ где } c_0 = \bar{c}_0 + 3S_0,$$

$$z_{0s} = \min z_{rs}, \text{ если } S \notin I (s = 1, \dots, n)$$

$$\bar{c}_0 = \frac{1}{w} \sum_{i=1}^w c_{i0}, \quad S_0 = \left[\sum_{s=1}^n (c_{i0} - \bar{c}_0)^2 \right]^{1/2}.$$

Показатель уровня развития d_i^* характеризуется тем, что является величиной положительной и лишь с вероятностью близкой к нулю, может оказаться больше единицы. Интерпретация ее следующая: данная единица находится на тем более высоком уровне развития, чем ближе значение показателя уровня развития к нулю.

На практике обычно используется модифицированный показатель развития:

$$d_i = 1 - d_i^*.$$

Интерпретируется он следующим образом: данная единица тем больше развита, чем ближе значение показателя уровня развития к единице.

Смысл построения таксономических показателей уровня развития заключается в сокращении числа признаков путем приведения многомерных элементов к одномерному виду, т.е. в конструировании на основе многих признаков одного синтетического показателя, упорядочивающего изучаемые объекты линейным образом.

Из вышесказанного следует, что процесс построения показателя КОНБ мы должны начинать с определения матрицы наблюдений X . Как известно, элементами этой матрицы служат значения признаков, в нашем исследовании это будут статистические показатели, характеризующие национальное благосостояние. При выборе показателей, исходя из расширенной концепции благосостояния, будем учитывать не только социально-экономические факторы, но и политико-управленческие и экологические (табл. 1).

На первый взгляд политико-управленческие факторы не оказывают прямого (определяющего) влияния на уровень благосостояния населения. Но с этим вряд ли можно согласиться. Гражданские свободы представляют собой самостоятельную ценность, особенно в постиндустриальном мире, где

человеческие ресурсы являются важнейшим производственным фактором. Отсутствие в стране свободы и демократии — один из факторов поощряющих миграцию человеческих ресурсов в страны более свободные. Как отмечает М. Домбровски, в процессе глобализации, «в первую очередь капитал, а также люди, которые как бы связаны с этим капиталом, предприниматели, в какой-то мере рабочая сила более или менее свободно перетекают из одной страны в другую в поисках лучших условий для приложения своей деловой активности. И та страна, которая в состоянии создать более благоприятные и более предсказуемые условия, становится более желанной для притока капитала и человеческих ресурсов. Эта широкая категория предпринимательского климата и является основой составляющей конкурентоспособности страны» [7, с. 120].

Учет политико-управленческих показателей обусловлен актуальностью процессов укрепления демократических институтов и гражданского общества в странах с переходной экономикой. Так, индекс институционального качества GRICS, рассчитанный Всемирным банком в 1998–2004 гг. состоит из 6 оценок, которые ранжируются в пределах от -2,5 до +2,5: гласность и подотчетность, политическая стабильность, эффективность государства, действенность госрегулирования, эффективность законов и преодоление коррупции.

Таблица 1. Набор статистических показателей

Статистические показатели			
Экономические показатели	Социальные показатели	Экологические показатели	Политико-управленческие показатели
ВВП на д.н. в ценах и ППС (США), темп роста	коэффициент Джини	экологическая система	гласность и подотчетность
промышленное производство, темп роста	государственные расходы на образование в % от ВВП	снижение экологического стресса	политическая стабильность
вложения в основной капитал, темп роста	государственные расходы на здравоохранение в % от ВВП	снижение уязвимости человека	эффективность государства
индекс потребительских цен, темп роста	ожидаемая средняя продолжительность жизни при рождении	социальные и институциональные возможности	действенность госрегулирования
государственный долг в % от ВВП	занятость, темп роста	глобальный надзор	эффективность законов
доля экспорта высокотехнолог. продукции в % от ВВП	уровень безработицы в %		преодоление коррупции
внутренние затраты на исследования и разработки в % от ВВП	число пользователей ресурсами Интернета (на 1000 чел.)		
доля услуг в % от ВВП	число телефонных линий и абонентов сотовых мобильных телефонных сетей (на 1000 чел.)		
дефлятор ВВП, темп роста			

На сегодняшний день необходимость учета экологических показателей уже не вызывает сомнения у большинства ученых и практиков-экономистов. В нашем исследовании, при выборе экологических показателей, будем использовать индекс экологической устойчивости (ESI), рассчитанный специалистами Йельского и Колумбийского университетов США в 2005 г. [16]. При его расчете используется 76 показателей, сгруппированных в 21 индикатор, которые в свою очередь сведены в 5 компонентов: «Экологическая система», «Снижение экологического стресса», «Снижение уязвимости человека», «Социальные и институциональные возможности» и «Глобальный надзор».

На основе значений перечисленных переменных (табл. 1), было рассчитано расстояние каждой страны до эталона благосостояния, определенного с помощью специальной процедуры (таксономический метод). После этого исчислены значения показателя уровня благосостояния для каж-

¹ Составлено автором.

дой страны. Из полученных результатов следует, что среди рассматриваемых стран, например в 2004 г., лучшие показатели благосостояния достигались в странах Западной Европы (Швеции, Финляндии, Дании), худшие в странах СНГ (Молдавии, Азербайджане, Армении). Результаты расчетов по 30 странам в 1998–2004 гг. представлены в таблице 2.

При измерении межстрановой динамики каждой конкретной страны естественно ориентироваться на динамику ее положения (ранга) в других странах, т.е. на величину:

$$D_i(t) = r_i(t-1(t), ()) - r_i(1)$$

где $r_i(t)$ — ранг i -ой страны в момент времени t .

Таблица 2. Динамика межстрановой динамики стран за 7 лет (1998–2004 гг.)

Страны	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Бельгия	0,44	0,51	0,48	0,46	0,34	0,40	0,38
Чешская Республика	0,40	0,45	0,42	0,46	0,37	0,41	0,40
Дания	0,59	0,64	0,59	0,61	0,48	0,51	0,49
Германия	0,54	0,62	0,53	0,50	0,37	0,43	0,42
Эстония	0,42	0,39	0,52	0,51	0,43	0,43	0,40
Греция	0,45	0,49	0,35	0,38	0,30	0,35	0,32
Испания	0,46	0,53	0,44	0,44	0,34	0,38	0,35
Франция	0,53	0,63	0,53	0,54	0,41	0,43	0,41
Италия	0,41	0,47	0,41	0,41	0,31	0,33	0,30
Латвия	0,45	0,38	0,40	0,46	0,36	0,41	0,40
Нидерланды	0,52	0,61	0,48	0,50	0,40	0,42	0,38
Австрия	0,56	0,67	0,59	0,55	0,44	0,51	0,44
Польша	0,43	0,44	0,31	0,28	0,18	0,27	0,27
Португалия	0,53	0,58	0,45	0,49	0,35	0,36	0,33
Словения	0,51	0,59	0,48	0,53	0,41	0,43	0,44
Финляндия	0,62	0,71	0,64	0,60	0,49	0,51	0,51
Швеция	0,62	0,76	0,66	0,62	0,50	0,55	0,54
Великобритания	0,53	0,59	0,47	0,51	0,40	0,45	0,43
Болгария	0,32	0,33	0,37	0,28	0,24	0,30	0,31
Швейцария	0,60	0,67	0,61	0,56	0,43	0,49	0,48
США	0,53	0,62	0,51	0,46	0,35	0,44	0,43
Япония	0,43	0,53	0,46	0,40	0,31	0,40	0,37
Россия	0,12	0,33	0,28	0,25	0,18	0,20	0,19
Канада	0,54	0,66	0,58	0,52	0,45	0,47	0,46
Армения	0,24	0,29	0,19	0,18	0,18	0,19	0,13
Азербайджан	0,27	0,29	0,22	0,17	0,16	0,16	0,15
Беларусь	0,22	0,19	0,14	0,13	0,09	0,14	0,18
Казахстан	0,15	0,29	0,26	0,23	0,18	0,17	0,15
Украина	0,23	0,29	0,22	0,27	0,22	0,25	0,23
Республика Молдова	0,20	0,12	0,21	0,24	0,21	0,12	0,16

Очевидно, положительные значения $D_i(t)$ будут свидетельствовать о положительной межстрановой динамике i -ой страны. Анализ динамики за 7 лет благосостояния населения данных стран, можно проводить, используя ранжирование стран по уровню благосостояния на основе значений КОНБ (табл. 3.).

Столбцы 2–7 в табл. 3 позволяют оценить, в соответствии с формулой (1), межстрановую динамику каждой из 30 анализируемых стран за 7 лет (1998–2004 гг.)

¹ Рассчитано автором в процессе обработки статистических данных, приведенных в: [13;14; 3; 6; 4].

Анализ модели межстрановых сопоставлений национального благосостояния позволяет сделать следующие выводы:

1. Наличие интегрального индикатора на макроуровне является оптимальным для лиц принимающих решения. По одному такому показателю можно было бы судить о степени устойчивости социально-экономического развития страны и изменении национального благосостояния.

3. Комплексная оценка национального благосостояния (КОНБ) должна проводится в виде линейной комбинации ряда частных критериев (регистрируемых статистических показателей), достаточно полно отражающих анализируемый аспект уровня жизни.

Όαάέέöä 3. Ðàíäè ðöðàí îî öðîâîð áéàãîññîðîýîý ïà îñîíåä çíà-âîèé ÊîíÁ à 1998–2004 ää.¹

Страны	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Бельгия	17	16	13	14	17	17	16
Чешская Республика	22	19	18	17	13	14	12
Дания	4	6	4	2	3	4	3
Германия	7	8	7	12	12	10	10
Эстония	20	21	9	9	7	11	13
Греция	15	17	22	21	21	20	20
Испания	14	15	17	18	18	18	18
Франция	8	7	8	6	9	12	11
Италия	21	18	19	19	19	21	22
Латвия	16	22	20	15	14	15	14
Нидерланды	12	10	12	11	11	13	15
Австрия	5	4	5	5	5	3	7
Польша	18	20	23	23	25	23	23
Португалия	9	13	16	13	16	19	19
Словения	13	11	11	7	8	9	6
Финляндия	1	2	2	3	2	2	2
Швеция	2	1	1	1	1	1	1
Великобритания	10	12	14	10	10	7	9
Болгария	23	24	21	22	22	22	21
Швейцария	3	3	3	4	6	5	4
США	11	9	10	16	15	8	8
Япония	19	14	15	20	20	16	17
Россия	30	23	24	25	27	25	25
Канада	6	5	6	8	4	6	5
Армения	25	27	29	28	28	26	30
Азербайджан	24	28	27	29	29	28	29
Беларусь	27	29	30	30	30	29	26
Казахстан	29	26	25	27	26	27	28
Украина	26	25	26	24	23	24	24
Республика Молдова	28	30	28	26	24	30	27

4. При построении исходного набора показателей частных критериев (статистических показателей) национального благосостояния следует опираться на межстрановую статистическую базу, желательно представленную в виде структурированной системы показателей.

5. Базовая идея, на которую опирается предложенная в работе методика построения КОНБ, состоит в сокращении числа признаков путем приведения многомерных элементов к одномерному виду, т.е. в конструировании на основе многих признаков одного синтетического показателя, упорядочи-

¹ Расчеты автора

вающего изучаемые объекты линейным образом, путем «усреднения» признаков.

6. Оценка характеристик благосостояния позволяет отслеживать динамику (улучшение или ухудшение) благосостояния страны по отношению к своему предыдущему положению среди других стран.

7. Предложенная методика может быть применима и к межрегиональному сравнительному анализу социально-экономического положения и динамики субъектов Российской Федерации.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Айвазян С.А. Россия в межстрановом анализе синтетических категорий качества жизни населения // Мир России. 2001. № 4.
2. Айгингер К. К новой европейской модели реформирования государства всеобщего благоденствия: альтернатива модели соединенных штатов // Обзор экономического положения Европы. 2005. № 1.
3. Базы данных Евростата // [http:// europa.eu.int/en/comm/eurostat](http://europa.eu.int/en/comm/eurostat).
4. Базы данных отдела статистики ЕЭК ООН // <http://w3.unecse.org/pxweb/Dialog>.
5. Греков И.Е. Садков В.Г. Об эффективности общественного развития // Общество и экономика. 2006. № 4.
6. Группа Всемирного банка в России // [http:// www.worldbank.org.ru/rus](http://www.worldbank.org.ru/rus)
7. Домбровский М. Роль государства в постиндустриальной экономике // Общество и экономика. 2006. № 5.
8. Иванов Ю. О показателях экономического благосостояния // Вопросы экономики. 2003. № 2.
9. Куликов В., Роик В. Социальная политика как приоритет и приоритеты социальной политики // РЭЖ. 2005. № 1.
10. Кучуков Р., Савка А. Государственное регулирование: нацеленность на результаты // Экономист. 2006. № 9.
11. Кушлин В. Переход к новой модели экономического развития // Экономист. 2006. № 10.
12. Лебедева А.М. Уровень благосостояния россиян: сравнительный анализ объективных и субъективных оценок // Вестн. Моск. ун-та. Сер. 6. Экономика. 2004. № 5.
13. Международный валютный фонд, информация по странам // [http://www.imf.org/ external/country/ index.htm](http://www.imf.org/external/country/index.htm).
14. Статистический портал ОЭСР // www.oecd.org/statsportal.
15. 2005 Environmental Sustainability Index Report // Internet resource: <http://www.yale.edu/esi>.
16. <http://info.worldbank.org/governance>.

ШОГЕНОВ Б.А., ГОЛОВАЧЕВ П.В.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО АНАЛИЗА И АУДИТА В АПК

Процесс адаптации системы управления АПК к внешней среде, которая на этапе перехода экономики Российской Федерации к новым формам хозяйствования становится все более динамичной, сложной, слабо предсказуемой, — это процесс, в рамках которого возможно выявление закономерностей построения и функционирования систем управления на современном этапе. Также, в современных быстроменяющихся социально-политических и экономических условиях перед сельскохозяйственными товаропроизводителями республики, действующих на рынке производства товаров, стоит задача обеспечения не только выживаемости, но и непрерывного развития, наращивания своего потенциала. По своей сути, предприятия в агропромышленном секторе экономики представляют собой открытую систему, целостность, состоящую из многочисленных взаимосвязанных частей, тесно переплетающихся с внешним миром.

Начиная с 1926 года, под стратегией подразумевается управление ресурсами предприятия. Было установлено, что при каждом удвоении производства затраты на единицу сельскохозяйственной продукции падают в среднем на 20%. Это приводит к увеличению прибыли, а следовательно и рентабельности. В связи с этим, на основе производственных расчетов была выведена так называемая

кривая опыта, которая, в свою очередь, легла в основу ряда моделей и могла привести к снижению затрат производства единицы продукции АПК в наиболее крупных объемах. Одна из них — матрица Бостонской консультативной группы. Согласно этой модели завоевание большой доли рынка позволяет рационализировать производства за счет увеличения выпуска продукции и тем самым снижать затраты на единицу продукции, что, в свою очередь, ведет к повышению конкурентоспособности и рентабельности. Такая модель была оптимальной до середины 70-х годов, когда давление конкуренции было ниже, чем теперь. Главным в организационной деятельности любого сельскохозяйственного товаропроизводителя во время и после второй мировой войны было управление большими массами людей, капитала и материалов. Были усовершенствованы системы материально-технического обеспечения. Проблемы оптимизации, т.е. поиска наиболее эффективных путей выполнения каких-либо работ или размещения каких-либо объектов, успешно решались с помощью методов исследования операций.

В настоящее время наиболее рациональным для предприятий агропромышленного комплекса республики является повышение эффективности производства на основе внедрения достижений научно-технического прогресса, эффективных форм хозяйствования и управления производством, преодоление бесхозяйственности, активизации предпринимательства, инициативы и т.п. Важная роль в реализации этой задачи отводится анализу хозяйственной деятельности предприятий республики. С его помощью вырабатывается стратегия и тактика развития сельскохозяйственного производства, обосновываются планы и управленческие решения, осуществляется контроль за их выполнением, выявляются резервы повышения эффективности производства, оцениваются результаты деятельности отдельных предприятий республики, его подразделений и работников. Важнейшей задачей также аграрного сектора экономики является обеспечение продовольственной безопасности страны, основы ее суверенитета, экономической и социальной устойчивости. Успешное выполнение этой задачи требует экономически грамотного управления деятельностью агропромышленных предприятий республики, которое во многом зависит от проведенного анализа. С помощью анализа изучаются тенденции развития, глубоко и системно исследуются факторы изменения результатов деятельности, обосновываются планы и управленческие решения, осуществляется контроль за их выполнением, выявляются резервы повышения эффективности производства, оцениваются результаты деятельности предприятий, вырабатывается экономическая стратегия их развития. Анализ хозяйственной деятельности является научной базой принятия управленческих решений в агроэкономическом бизнесе. Для их обоснования необходимо выявлять и прогнозировать существующие и потенциальные проблемы, производственные и финансовые риски, определять возможное влияние принимаемых управленческих решений на конечные финансовые результаты деятельности сельскохозяйственных предприятий республики.

Одним из основных документов, при анализе хозяйственной деятельности, является смета затрат на производство сельскохозяйственной продукции. Смета затрат на производство продукции — это наиболее общий документ, который отражает всю сумму расходов предприятий по их производственной деятельности в разрезе экономических элементов. В ней отражены, во-первых, все расходы основного и вспомогательного производства, связанные с выпуском товарной и валовой продукции; во-вторых, затраты на работы и услуги несельскохозяйственного характера; в-третьих, затраты на освоение производства новых видов продукции (например, кормовых культур) независимо от источников их возмещения. Одним из главных показателей влияющих на финансово-экономическое состояние хозяйствующих субъектов республики является себестоимость выпускаемой сельскохозяйственной продукции. В нем отражены все стороны хозяйственной деятельности предприятий, которые являются результатами использования всех производственных ресурсов. От уровня себестоимости продукции зависит сумма прибыли и уровень рентабельности, финансовое состояние предприятий и их платежеспособности, темпы расширенного воспроизводства, уровня закупочных и розничных цен на сельскохозяйственную продукцию. Получение наибольшего эффекта с наименьшими затратами, экономия трудовых, материальных и финансовых ресурсов зависят от того, как решают предприятия вопросы снижения себестоимости продукции. Одним из негативных явлений рыночной экономики является диспаритет цен между продукцией сельского хозяйства и выпускаемой промышленной продукции. Данная разница возможна за счет двух явлений: 1 — за счет высокой себестоимости выпускаемой сельскохозяйственной продукции, которая складывается также за счет получаемой промышленной продукции (свет, газ и т.д.); 2 — низкая цена реализации сельскохозяйствен-

ной продукции. Это связано, прежде всего с тем, что невозможно установить цены которые принесли бы чистую прибыль товаропроизводителям. Зачастую цена на сельскохозяйственную продукцию устанавливается по фактической себестоимости, либо ниже этой себестоимости. Этот показатель приводит к убыточности производства, либо финансовый результат равен нулю. Считаем, что во — первых необходимо вернуться к значительной поддержки со стороны государства. Во-вторых, остается актуальной проблема снижения себестоимости сельскохозяйственной продукции. Поиск резервов ее снижения помогает многим хозяйствам повысить свою конкурентоспособность, избежать банкротства и выжить в условиях рыночной экономики. Снижение себестоимости продукции означает экономию овеществленного и живого труда и является важнейшим фактором повышения эффективности производства, роста накоплений. Важным аспектом, влияющим на конечный финансовый результат, является также эффективная работа аппарата управления, т.е. от слаженности работы руководителя и главных специалистов предприятия.

Важнейшее значение в борьбе за снижение себестоимости продукции сельского хозяйства (в том числе и кормовой продукции) является соблюдение строжайшего режима экономии на всех участках производственно-хозяйственной деятельности предприятий агропромышленного комплекса республики. Так же одним из решающих условий за эффективность снижения себестоимости продукции сельского хозяйства является непрерывный технический и интеллектуальный прогресс. Технический прогресс позволяет автоматизировать процесс производства и реализации сельскохозяйственной продукции в АПК республики. Это позволит снизить себестоимость выпускаемой продукции за счет уменьшения штата сотрудников на предприятии, т.е. за счет экономии средств по заработной плате и отчислений на социальные нужды. Интеллектуальный прогресс позволяет хозяйствам совершенствовать процесс управления и ведения бухгалтерского учета в сельском хозяйстве, в том числе и бухгалтерского управленческого учета.

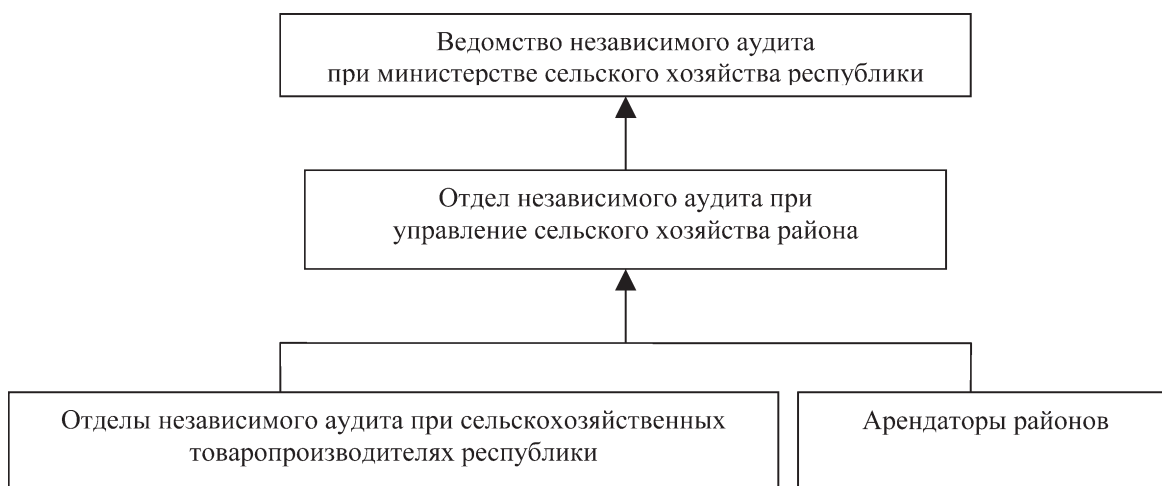


Рис. 1. Структура независимого аудита при министерстве сельского хозяйства республики

Считаем, что для определения эффективности работы управляющего персонала и работников хозяйства необходимо начать с создания ведомства независимого аудита, относящиеся к министерству сельского хозяйства. Данное ведомство должно иметь свои отделы внутри каждого управления сельского хозяйства районов и сельскохозяйственных товаропроизводителей республики. Отдел в управление сельского хозяйства любого района республики должны заниматься сбором и анализом информации по арендаторам, а также систематизацией данных сельскохозяйственных товаропроизводителей по району в целом. При этом он также должен занимается анализом работы специалистов управления сельского хозяйства того или иного района республики. Затем подавать сведения в министерство сельского хозяйства и продовольствия республики. Отделы внутри хозяйства должны предоставлять информацию о работе каждого сотрудника или анализируемого отдела руководителю организации, для дальнейшего принятия правильного управленческого решения, а также вышестоящему отделу района. Причем данный отдел должен информировать вышестоящий орган района о работе управленческого персонала хозяйствующего субъекта (в том числе и о работе руководите-

ля), а руководителю хозяйства предоставлять информацию о работе всех ее сотрудников (схема 1).

Для улучшения организационно-экономического состояния сельскохозяйственных товаропроизводителей республики целесообразно объединение их в более крупные хозяйства, что позволит рационально использовать свободные ресурсы для дальнейшего производства сельскохозяйственной продукции. Важный аспект может иметь создание целевых программ, которые должны иметь целевой характер. К числу таких программ можно отнести создание корпораций по производству в республике комбикормов, сахара и других аналогичных видов продукции. Создание таких корпораций позволит решить ряд продовольственных и экономических проблем в республике.

Считаем, что предложенный нами механизм контроля за работой сельскохозяйственных товаропроизводителей республики соответствует современным условиям рынка, который обеспечивал бы экономические интересы предприятий республики. Перспективы для развития АПК в республике имеются, только их необходимо правильно и рационально использовать. Причем сельское хозяйство Кабардино-Балкарской республики всегда славилось своим производством в пределах всей страны. В последнее время наблюдается незначительный процесс восстановления сельского хозяйства КБР.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Вахрушина М. А. Бухгалтерский управленческий учет: Учебное пособие / ФЭ ФЭИ. М.: Финстатинформ, 1999.
2. Люшкинов А.Н. Стратегический менеджмент: Учебное пособие для вузов. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000.
3. Шогенов Б.А. Стратегия и тактика управления прибылью региональным АПК (монография). Нальчик: Полиграф-сервис — ИТ, 2001.

ЯЛАНСКАЯ В.В.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СУБЪЕКТОВ

В условиях рыночной трансформации экономических систем существенно возрастает значимость дополнительных институтов социальной регуляции поведения экономических субъектов, направленных на укрепление социальной стабильности, снижение уровня рискогенности и социальных издержек общественного развития. В этой связи актуализируется качественный пересмотр концептуально-методологических основ формирования, структурирования, оценки и инструментов реализации института социальной ответственности как специфической нематериальной составляющей рыночной динамики.

Как показывает мировой опыт, нефинансовые факторы и нематериальные активы имеют существенное значение при определении ликвидности и капитализации компаний. Данные факторы и активы регулируются через социальные институты, такие как: репутация компании, доверие к компании, надежность ее заказчиков и поставщиков, профессионализм персонала, экологическое поведение компании. Но, в отличие от западных стран, ликвидность и капитализацию российских компаний лишь на 24% определяют финансовые факторы и на 76% — нефинансовые факторы, среди которых важны социальные и политические риски [3]. Кроме того, по мнению экспертов, в доле непрофильных активов российских предприятий пресловутая «социалка» составляет от 15 до 50% [10].

Таким образом, проблема формирования института социальной ответственности обусловлена усилением социальных рисков экономических субъектов и необходимостью развития дополнительных социальных механизмов регулирования поведения и персонификации ответственности экономических субъектов на всех уровнях их взаимодействия. Трудность формирования модели и механизмов социально-ориентированного поведения экономических субъектов связана с тем, что отсутствует единое категориальное понимание экономической природы социальных рисков и социальной ответственности. Такая неопределенность значительно ограничивает «включение» социальных

рисков и социальной ответственности в рыночную модель поведения хозяйствующих субъектов.

Исторически структура ответственности субъекта многослойна и состоит из различных аспектов ответственности с точки зрения классической философии, социальной философии и институционализма, связанные с различными нормами деятельности субъектов.

С позиций классической философии проблемы ответственности субъекта рассматривались опосредованно, через исследование морально-этических и правовых норм. Так, Конфуций определял ответственность как исходное понятие общественного порядка в стране [7]. Аристотель — автор аристотологической (*arête* — качество души) концепции ответственности человека, справедливо ставил вопрос об его ответственности не только за поступки, но и ответственность за предвидение результатов его действий [1, с. 96].

Ответственность как научная категория получила своё системное теоретическое обоснование в западноевропейской философии XVII–XVIII вв., подразумевая «особое социальное и морально-правовое отношение личности к обществу, которое характеризуется выполнением своего нравственного долга и правовых норм» [12, с. 576]. И. Кант одним из первых мыслителей использовал категорию ответственности, значение которой определял как следование категорическому императиву и абсолютно нравственному закону, сформированному внутри человека [6, с. 54].

В работах И. Бентама понятие «ответственности» (*responsibility*) рассматривается в отношении государственных институтов власти. Функция ответственности раскрывается через термин «польза» ответственности государственных правителей, характеризующееся как право управляемого требовать публичной подотчетности за любое действие власти, совершенное по отношению к нему [22, pp. 3–32].

В трудах М. Вебера сформулированы важнейшие идеи относительно индивидуального принципа ответственности и его происхождения. М. Вебер считал, что ответственность является субъективным конструктом, подчеркивая возникновение ответственности человека за собственные решения, когда последние оправданы лишь индивидуальной совестью [2].

В работах И. Ильина [5], С. Франка [13], А. Швейцера [14] под социальной ответственностью понимается общественный инструмент преодоления культурного кризиса в обществе. Ж.-П. Сартр отмечал, что «наша ответственность, гораздо больше, чем мы могли бы предполагать, так как распространяется на все человечество» [11].

В настоящее время знание и ответственность за последствия действий оказывает существенное влияние на рыночное взаимодействие экономических субъектов, изменяя положение «социальной» компоненты в системе конкурентных преимуществ хозяйствующих субъектов. Немецкий исследователь Х. Йонас отмечал, что на смену «человеку разумному», «человеку экономическому» должен прийти «человек ответственный» [20]. Рассматривая проблему социализации субъекта экономических отношений и отвечая на вопрос, чем является социализация экономической деятельности, С.П. Иваненков делает вывод: «быть социализованным — это значит быть сознательным и ответственным за все происходящее в этом мире, в бытии в целом» [4, с. 21–33].

Таким образом, с точки зрения философского подхода, наиболее значимые компоненты ответственности рассматривались с позиции либо индивида, либо общества в целом. При этом пространство ответственности структурировалось исходя из нравственных, этических и правовых норм деятельности индивидов.

Целевая направленность общественного интереса на достижение не только конкурентно-устойчивого, но и социально-стабильного экономического роста, предполагает доминирование в экономике институтов социальной регуляции поведения экономических субъектов для снижения уровня рискогенности и социальных издержек общественного развития. Цель осуществима при долгосрочности принимаемых решений, скоординированности общих действий различных типов экономических субъектов, прогнозируемости последствий экономического поведения субъектов.

Учёные, затрагивавшие проблемы ответственности хозяйствующего субъекта, пытались связать ответственность, как уникальное свойство его деятельности субъекта. Проблема ответственности часто интерпретировалась в соответствии с одним из её качественных свойств. Так, Р. Маккион соотносил ответственность с необходимостью поддержания общественно-демократических институтов хозяйственной системы [22, pp. 3–32]. К. Митчем и Х. Ленк актуализацию проблемы социальной ответственности связывали с техническим аспектом предпринимательской деятельности и его воздействием на общество и экологию [8, с. 372–392]. Х. Йонас проецировал воздействие социальной

ответственности на сферу научных открытий общества в будущем [20]. П. Друкер становление социально-ориентированного бизнеса видел в необходимости ограничения экономической эффективности в «погоне за прибылью» и переходом к социальным критериям функционирования компаний [18].

Теоретическое изучение ответственности как объективного факта должно осуществляться с определенных системно-фиксированных исходных позиций, в качестве которых выступает ее субъектно-объектная характеристика. Основные элементы института социальной ответственности изображены на рис. 2.

В качестве таких конструктивных элементов в ответственности выступают субъект ответственности (кто отвечает), лицо или инстанцию, перед которой ответственен субъект (перед кем отвечает), и объект ответственности (за что отвечает), кроме того в структуру ответственности необходимо, помимо традиционных элементов, включать пространство и время ответственности как институциональных норм, регулирующих поведение экономических субъектов. Несмотря на нечеткость управленческих границ социальных рисков, большинство исследователей категориальное понимание природы социальных рисков связывают их воздействию на процесс выбора поведенческих установок и реализации общественных, групповых и индивидуальных потребностей субъектов.

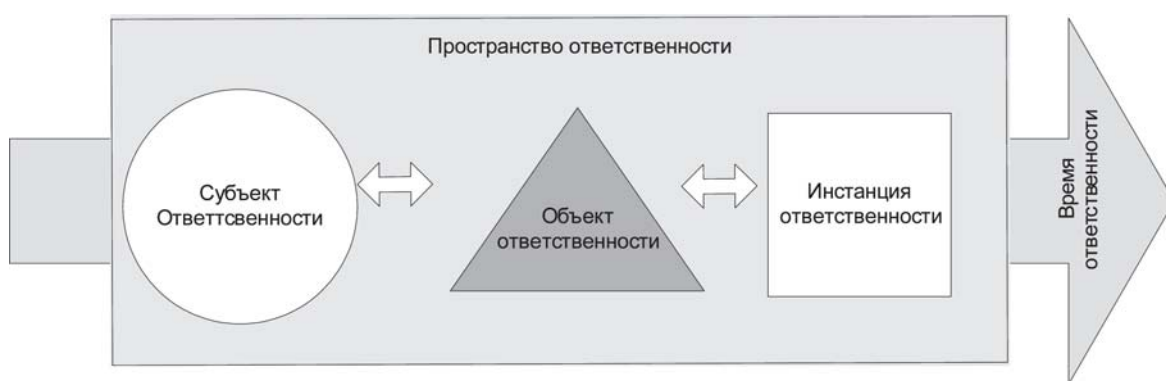


Рис. 2. Структура ответственности

В широком смысле, институт социальной ответственности представляет собой сложно-структурированную и полифункциональную систему формальных и неформальных институциональных норм — правовой, экономической, профессиональной и морально-этической направленности, нацеленную на снижение соответствующих видов рисков.

Таблица 1. Классификация ответственности

Характеристики	Правовая ответственность	Экономическая ответственность	Профессиональная ответственность	Социальная ответственность
Субъекты ответственности	юридические и физические лица	домохозяйства, фирмы государство	профессиональные группы, ассоциации	общество, нация, человечество
Предмет (объект) ответственности	доминирует результативность действия	доминирует результативность действия	стремление к сбалансированности результативности и последствий действия	доминирует оценка последствий действия
Инстанция ответственности	правовые нормы	рыночные нормы	Профессиональные нормы (компетенция)	этика, мораль, религия
Временная направленность ответственности	прошлое	прошлое настоящее	прошлое, настоящее, краткосрочность будущего	прошлое, настоящее, долговременность будущего
Пространство ответственности	узко локализовано	умеренно локализовано	умеренно расширено	бесконечно, метаглобальн
Характер действия по отношению к субъекту ответ-ти	внешний	внешний	внешний (внутренний)	доминирует внутренний
Санкции	доминирует материальность санкций	доминирует материальность санкций	стремление к сбалансированности материальных и нематериальных санкций	доминирует нематериальность санкций

¹ Составлено автором.

Институт социальной ответственности социальной ответственности в узком смысле, в качестве инстанции используются морально-этические, религиозные, этнические оценочные нормы поведения экономических субъектов. При этом в структуре предмета социальной ответственности доминирует оценка не столько результатов, а последствий действия хозяйствующих субъектов с точки зрения возникновения и снижения существующих и будущих социальных рисков.

Характеристики различных компонентов института социальной ответственности приведены в таблице 1¹.

Специфика содержательной стороны понятия ответственности как субъектно-объектного отношения включает не только характеристики субъекта и объекта ответственности, но и содержит оценочные параметры, реализующиеся через институт инстанции ответственности. Так, экономическая и юридическая ответственность в качестве инстанции опирается на правовые и рыночные нормы в качестве поведенческих регуляторов и оценочных критериев результатов деятельности хозяйствующих субъектов.

При этом поведение хозяйствующих субъектов оценивается ретроспективно, через внешнее «давление» на субъект ответственности на основе локально-пространственного и дискретно-временного характера действия экономических и правовых рисков, с присущим им механизмом «наказания» за оппортунистическое поведение субъекта ответственности.

В своих различных ипостасях термин «ответственность» выполняет конкретно-научные, оценочные и регулятивные функции в различных областях деятельности хозяйствующего субъекта, таких как правовая рыночная, профессиональная, и социальная компоненты хозяйственной жизни экономических субъектов.

Исходя из того, что институт социальной ответственности смещает поведенческие детерминанты выбора экономических субъектов с ответственности за результат действий, на основе экономических критериев эффективности, на ответственность за последствия результатов деятельности, опираясь на критерии социальной эффективности в качестве оценочных регуляторов поведения экономических субъектов, следует сказать, что компоненты социальной ответственности можно разделить на внутренние и внешние (рис. 2)².

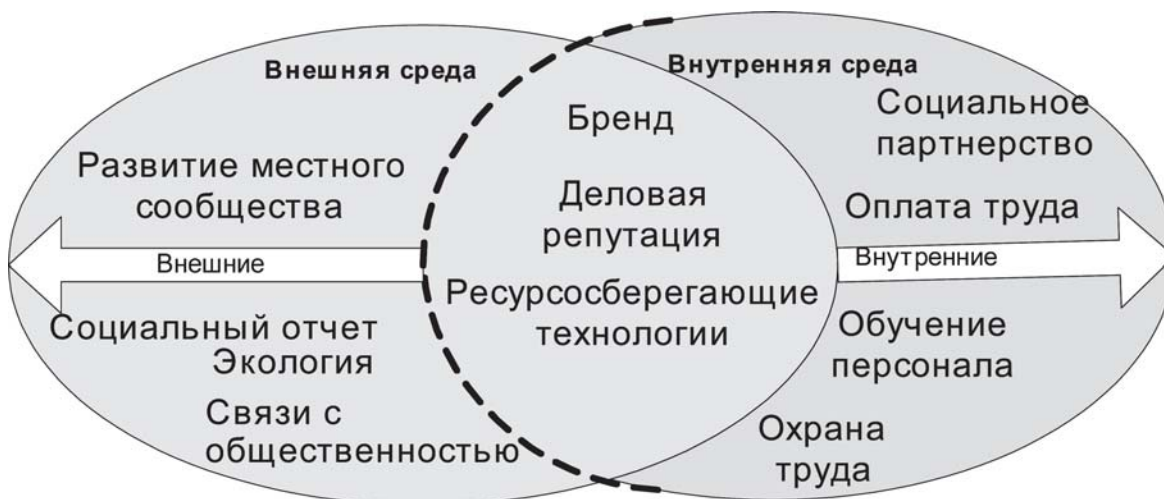


Рис. 2. Структура социальной ответственности.

При этом сугубо внешние компоненты социальной ответственности, связанные с развитием местного сообщества, социальными отчетами, дополняются промежуточными составляющими. Последние имеют двойственный характер: они направлены и на внешнюю, и на внутреннюю среду предприятия (бренд, деловая репутация, ресурсосберегающие технологии), а также — внутренние компоненты (социальное партнерство, развитие персонала и его квалификации, охрана труда).

¹ Составлено автором.

² Составлено автором.

Внутренние компоненты социальной ответственности призваны снизить уровень внутренней социальной рискогенности экономических субъектов. Пограничные внешние составляющие связаны с институциональным «проникновением» экономических субъектов во внешнюю среду и соответственно нацелены на снижение внешней социальной рискогенности.

Внешними компонентами социальной ответственности предприятий являются:

- развитие связей с общественностью;
- развитие местного сообщества;
- составление социальных отчетов;
- природоохранная деятельность;
- развитие благотворительности и внешних социальных инвестиций в образование, культуру, здравоохранение;

К компонентам, занимающим «пограничное», двойственное положение между внутренней и внешней средой компании относятся:

- брендинговая составляющая социальной ответственности;
- деловая репутация компании;
- деятельность компании по развитию ресурсосберегающих технологий.

Следует отметить отсутствие как четкого перечня внешних составляющих социальной ответственности, так и «нестрогий» характер внешних и внутренних элементов социальной ответственности.

К внутренним компонентам института социальной ответственности экономических субъектов, относятся:

- социальное партнерство;
- оплата труда;
- развитие персонала (его обучение, повышение квалификации и т.д.);
- охрана труда на предприятии.

Наиболее приемлемым критерием разделения внешних и внутренних составляющих социальной ответственности экономических субъектов является ориентированность корпоративного инструмента на снижение внешней или внутренней рискогенности хозяйствующего субъекта. Цель такого четкого разделения — достижение последовательного повышения качества социально-трудовых отношений компании, складывающегося из конкретных уровней гармонизации между физическим и морально-психологическим состоянием членов компании, гармонизации управленческих и межличностных отношений. Равновесие отношений персонала с клиентами, акционерами, которые носят в большей степени неформальный и сетевой характер также является элементом качества социально-трудовых отношений компании.

В мировой практике установились три основные модели института социальной ответственности: открытая, закрытая и смешанная. Модели различаются самостоятельностью выбора субъектом ответственности направления снижения социальных рисков, уровня затрат, оценки, мониторинга и прогнозируемости получения социальных выгод.

Для отечественной экономики анализ данных моделей представляет существенный интерес, поскольку российский институт социальной ответственности сочетает в себе черты различных моделей и находится в процессе своего формирования.

При открытой модели института социальной ответственности государство доминируют частные механизмы снижения рискогенности, государство под давлением частных инициатив создает эффективные механизмы стимулирования субъектов ответственности для осуществления вклада в общественное развитие [23]. Открытая модель функционирования института социальной ответственности характерна для американской экономической системы.

Институт социальной ответственности при открытой модели опирается в большей степени на механизмы саморегулирования взаимодействия экономических субъектов, которые добровольно берут на себя часть социальных функций как во внешней, так и во внутренней среде хозяйствования. При открытой модели института социальной ответственности участие компаний в социальных проектах рассматривается как закономерный результат повышения качества корпоративного управления в области взаимоотношений компаний со своими стейкхолдерами, местным сообществом и инвестиционными инвесторами [16, pp. 1365–1372]. Экономическая ответственность как часть социальной ответственности ориентирована на соответствие с передовыми принципами корпоративного управ-

ления, достойного вознаграждения работников предприятия и защиты потребителя. Государство гарантирует минимальный набор социальных благ, оставляя область «обеспечения» дополнительного набора общественных благ на взаимодействие домохозяйств и фирм.

Государство поощряет формирование корпоративных фондов в качестве эффективных механизмов участия частного капитала в общественно-значимых проектах по образованию, здравоохранению, пенсионному обеспечению, страхованию и т.д. Социально ответственное поведение частного капитала «компенсируется» и поощряется через систему налогового механизма, путем предоставления существенных налоговых льгот и взаимозачетов, закрепленных на законодательном уровне [9]. Правовой компонент социальной ответственности, исходя из саморегулируемой направленности института социальной ответственности, имеет достаточно гибкий характер и не жестко регламентирует правовое поведение частного бизнеса при выполнении социальных функций [9]. Институт социальной ответственности при открытой модели сконцентрирован на спонсировании искусства, культуры и университетского образования.

В свою очередь при закрытой модели института социальной ответственности государственные механизмы снижения рискогенности выступают в качестве доминирующих, а частные ориентированы на правовую ответственность субъектов хозяйствования [17].

При этом действия частных субъектов ответственности жестко регулируется в рамках действующего коммерческого, налогового, трудового и экологического законодательства. Закрытая модель функционирования института социальной ответственности характерна для европейской экономической системы.

Институт социальной ответственности при закрытой модели опирается в большей степени на государственные механизмы, ограничивающие участие компаний при выполнении части социальных функций, как, во внешней, так и во внутренней среде хозяйствования. При закрытой модели института социальной ответственности участие компаний в социальных проектах рассматривается как результат многолетнего функционирования профсоюзного движения добившегося 35-часовой рабочей недели, четко регламентированного минимального размера оплаты труда работников, времени сверхурочной работы и т.д. [19]. Экономическая ответственность компаний при закрытой модели социальной ответственности фокусируется на аспекте прибыльности бизнеса, а также — на внутренней ответственности компании перед ее акционерами и работниками.

Государство через систему налогового механизма обеспечивает достаточно высокий уровень социальной защиты. Социально ответственное поведение частного капитала «ограничивается» и осуществляется в более жестких и глубоко проработанных правовых нормах поведения компаний в социальной сфере. Государственно-частные партнерства осуществляют выбор направлений снижения социальных рисков, уровня их затрат, оценки, мониторинга и прогнозируемости получения социальных выгод [24, pp. 157–165].

Европейцы вообще не очень склонны доверять частному сектору при выборе субъектом ответственности при производстве общественных благ, считая, что данную функцию более эффективно выполняет государство через финансирование культуры, образования, социальной защиты населения [21].

Сравнительные характеристики открытой и закрытой модели института социальной ответственности показаны в таблице 2¹.

Для отечественной экономики характерен переход от закрытой модели к смешанной модели института социальной ответственности, когда государство устанавливает «коридор» конкурентного взаимодействия субъектов социальной ответственности, в котором государственные инструменты снижения рискогенности действуют наравне с частными инструментами института социальной ответственности, создавая равные условия для всех субъектов социальной ответственности.

¹ Составлено автором.

Таблица 2. Сравнительная характеристика открытой и закрытой моделей института социальной ответственности

Характеристики	Открытая модель	Закрытая модель
Экономическая ответственность	Направлена на повышение качества корпоративного управления в области взаимоотношений компаний со своими стейкхолдерами, местным сообществом инвестиционными инвесторами.	Направлена на повышение качества отношений по оплате труда, количестве сверхурочной работы и последствий деятельности компаний в качестве факторов снижения социальной рискогенности
Правовая ответственность	Имеет гибкий характер и не жестко регламентирует правовое поведение частного бизнеса при выполнении социальных функций	Имеет детализированный и ограничивающий характер, жестко регламентируя правовое поведение частного бизнеса при выполнении социальных функций
Этическая ответственность	Частный выбор направлений снижения социальных рисков при спонсировании искусства, культуры и университетского образования	Государственный выбор направления снижения социальных рисков при развитии социальной защиты населения, здравоохранения и образования
Характер регулирования института социальной ответственности	саморегулируемый	государственный
Доминирование внутренних компонент	Доминируют внешние компоненты	Доминируют внутренние компоненты
Механизмы «компенсации»	Налоговые льготы	Высокое налоговое бремя внутренних социальных программ
Формы реализации	Частные и корпоративные фонды	Государственно-частные партнерства

Для российской экономики характерна смешанная модель института социальной ответственности сочетающая в себе черты как открытой, так и закрытой модели. При этом доминируют признаки закрытой модели, хотя и имеют определенную российскую специфику, требующих дальнейших подробных исследований данного института.

Таким образом, с точки зрения формирования институциональных основ социальной ответственности экономических субъектов можно сделать несколько выводов:

- во-первых, социальная ответственность всегда связана с нормами деятельности экономических субъектов и действует в пространстве различных институциональных норм, регулирующих поведенческие и мотивационные установки экономических субъектов во внешней и внутренней среде хозяйствования;

- во-вторых, поскольку институциональное поле социальной ответственности имеет тенденцию изменяться, то ответственность экономических субъектов необходимо рассматривать в контексте существующих условий деятельности экономических субъектов через отношение «контекст — норма — поведение»;

- в-третьих, деятельность экономических субъектов и ответственность за последствия данной деятельности предполагает наличие свободы воли экономического субъекта при выборе мотивационной модели поведения в рамках действия открытой или закрытой модели социальной ответственности;

- в-четвертых, функционально институт социальной ответственности направлен на снижение социальных рисков и развития хотя бы частичной предсказуемости последствий деятельности экономических субъектов, так как ответственность напрямую связана с оценкой этих последствий.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Аристотель. Сочинения в 4-х т. Т.1. М.: Мысль, 1984.
2. Вебер М. Протестантская этика и дух капитализма. М.: Ист-Вью, 2002.
3. Влияние нефинансовых показателей деятельности компании на ее рыночную капитализацию / Доклад Международной финансовой корпорации от 22.02.2006.
4. Иваненков С.П. Проблема социализации человека в работах классиков буржуазной и современной западной философии // Credo. 1997. № 5.

5. Ильин И.П. Постмодернизм от истоков до конца столетия: эволюция научного мифа. М.: Нтрада, 1998.
6. Кант И. Критика чистого разума. М.: Наука, 1980.
7. Конфуций. Избранные труды. Афоризмы. М.: Пресс, 1992.
8. Ленк Х. Ответственность в технике, за технику, с помощью техники // Философия техники в ФРГ. М.: Прогресс, 1982.
9. Осипова А. Корпоративное управление — тенденции развития // Top-Manager. 2003. № 25.
10. Рудык Н.Б. Конгломератные слияния и поглощения: книга о пользе и вреде непрофильных активов. М.: Дело, 2005.
11. Сартр Ж.П. Экзистенциализм — это гуманизм // Сартр Ж.П. Сумерки богов. М., 1989.
12. Философский словарь. М., 1980.
13. Франк С.Л. Сочинения. М.: Правда, 1990.
14. Швейцер А. Благоговение перед жизнью. М.: Прогресс, 1992.
15. Alchian A., Demsetz H. Production, Information Costs and Economic Organisation // American Economic Review. 1972. V. 62(5).
16. Berle A. For Whom Corporate Managers Are Trustees: a note // Harvard Law Review. 1932. № 45.
17. Crane A., Matten D. Business Ethics-A European Perspective. Oxford: Oxford University Press, 2004.
18. Drucker P.F. Management: Tasks, Responsibilities, Practices. N.Y.: Harper and Row, 1974.
19. Hunt B. The New Battleground for capitalism // Financial Times (Mastering Management). 2000. October 9.
20. Jonas H. The Imperative of Responsibility (In Search of an Ethics for the Technological Age). Chicago and London: The University of Chicago Press, 1984.
21. Matten D., Moon J. Implicit and Explicit CSR: A Conceptual Framework for Understanding CSR in Europe in A. Habish, J. Jonker, M. Wegner, R. Schmidpeter (Eds.) CSR Across Europe, 2004.
22. Mckee R. The Development and Significance of the Concept of Responsibility // Revue Internationale de Philosophie. 1957. № 39.
23. Spicer A., Dunfee T., Bailey W. Does National Context Matter In Ethical Decision Making? An Empirical Test of Integrative Social Contracts Theory // Academy of Management Journal. 2004.
24. Wootliff J., Deri C. NGOs: The New Super Brands // Corporate Reputation Review. 2001. № 4/2.

Научно-аналитическое издание

**ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ВЕСТНИК
РОСТОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА
2006**

Номер 4 (ИЮЛЬ)
(часть II)

Редактор *Е.В. Колонкина*
Технический редактор *М.К. Синеев*
Компьютерная верстка *Ю.А. Тимошенко*
Дизайн обложки *О.Ф. Жуковой*

ИБ № 3143
Лицензия ЛР № 65-41 от 01.09.99 г.

Сдано в набор 05.04.2006. Подписано в печать 15.04.2006.
Формат 60×84¹/₈. Бумага офсетная. Гарнитура OfficinaSerif.
Печать офсетная. Усл. п. л. 18,60. Уч.-изд. л. 12,56.
Тираж 576 экз. Заказ № .

ЗАО "Сулинполиграфсервис".
346350, г. Красный Сулин, ул. Ленина, 9.
Тел.: 8-86367-5-20-57.